



# ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor | [www.zt-aktuell.de](http://www.zt-aktuell.de)

Nr. 7/8 | Juli/August 2009 | 8. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

ANZEIGE

**CAD/CAM – jetzt zu Spitzenpreisen!**

**TOP-KONDITION 1:**  
EOS NEM-Einheit  
**21,99 €\***

**TOP-KONDITION 2:**  
Zirkon-Einheit (gefräst)  
System: Wieland Zeno  
**49,99 €\***

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

**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

## Sagenhaftes aus dem Norden

Peter K. Thomsen gehörte neun Jahre dem Vorstand des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) an, in den vergangenen drei Jahren als Vizepräsident. Nun erhält das Bild des engagierten Berufspolitikers empfindliche Kratzer.

(ms) – Im Jahr 2000 wird Thomsen erstmals in den Vorstand gewählt. Zu seinen Aufgaben zählt damals unter anderem die Beziehungspflege innerhalb der Innungen. Heute ist gegen ihn eine Strafanzeige an der Staatsanwaltschaft Kiel anhängig. Wie der „Dienst für Gesellschaftspolitik“ in seiner Ausgabe vom 30. April berichtet, wird dem Zahntechnikermeister „Verrat von Geschäftsgeheimnissen und Verstoß gegen den Sozialdatenschutz“ vorgeworfen. Thomsen habe in seiner Funktion als Vorsitzender des Verwaltungsrates der Techniker Krankenkasse (TK) Beziehungen zu einem Mann gepflegt, zu dem er eigentlich hätte Abstand halten müssen.



Ralf Hermes streitet vor Gericht um seinen Verbleib im Vorstand der Techniker Krankenkasse, selbigen Posten hat er bei der IKK Nord sowie dem IKK-Landesverband Nord sicher inne. Das Bundesversicherungsamt sieht in der Vielzahl der Ämter die Gefahr „massiver Interessenkonflikte“.

schen weit von sich wünscht. Der Fall beschäftigt die Gerichte und es dürfte etliche Zeit hin und her und vor und zurück prozessiert werden, bevor eindeutig feststeht, welches Zugehörigkeitsgefühl rechtliche Anerkennung findet.

### Kein Schreiben aus dem Olymp

Warum aber wird TK-Vorstand Hermes nach knapp einem Monat zur Persona non grata erklärt? Auslöser ist nach Berichten der „Kieler Nachrichten“ (KN) ein Brief vom Bundesversicherungsamt (BVA) aus Bonn an die Kasse. Ein Prüfbericht kritisierte diverse Punkte am Geschäftsgebaren der bis zum 31. Dezember 2008 existierenden IKK-Direkt. Verantwortlich dafür soll unter anderem der damalige Vorstandschef gewesen sein, Ralf Hermes. So habe die Kasse dem Finanzdienstleister MLP

» Seite 4

## ZT Aktuell

### Unterschiedliche Wege

Vor der Bundestagswahl 2009 kämpft die Zahntechnik um berufspolitische Beachtung, ohne dabei Einigkeit zu demonstrieren.

» Politik Seite 2

### Das optimale Team

Im Labor arbeiten unterschiedliche Charaktere zusammen. Autorin Doris Stempfle erläutert, wie das reibungslos funktioniert.

» Wirtschaft Seite 8

### Candulor System-Prothetik (I)

Die Aufstellung nach Gerber gilt auch heute als anspruchsvoll. Die ZT startet daher eine fünfteilige Anleitung.

» Technik Seite 12

### Wenn Frauen auf Zähne schauen ...

... bestimmen sie die Zahnfarbe häufig genauer als Männer. Prof. Dr. Holger Jakstat spricht über die Hintergründe.

» Technik Seite 15

## Bereit für neue Aufgaben

Im Mai wählte der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) einen neuen Vorstand. Nun ist die genaue Aufgabenverteilung geregelt.

### Präsident Jürgen Schwichtenberg (Niedersächsische Zahntechniker-Innung)

Jürgen Schwichtenberg vertritt als Sprecher des Vorstandes den VDZI nach innen und nach außen. Nach innen umfasst diese Arbeit die Koordination zwischen VDZI und den Zahntechniker-Innungen. Nach außen vertritt der Präsident die Berufspolitik des Zahntechniker-Handwerks gegenüber der Bundesregierung, den Parteien und dem Bundestag, gegenüber den Kooperationspartnern der Zahnärzteschaft und der Industrie sowie den Versicherern der gesetzlichen und privaten Krankenversicherung. Darüber hinaus repräsentiert Schwichtenberg den deutschen Verband in europäischen Gremien.

### Vizepräsident Uwe Breuer (Südbayerische Zahntechniker-Innung)

Als Vizepräsident ist Uwe Breuer stellvertretender Vorstandssprecher und Vertreter für Präsident Schwichtenberg. Er ist im Vorstand zum einen für Finanzfragen zuständig. Zum anderen werden die zentralen Schwerpunkte seiner Tätigkeit die Qualitätspolitik des Zahntechniker-Handwerks, Fragen zum Medizinproduktegesetz und zur Normung sowie die Fortentwicklung

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

www.dentona.de

ANZEIGE

branchenspezifischer Instrumente für Qualitäts- und Risikomanagement im Labor sein.

### Guido Braun (Innung des Zahntechniker-Handwerks Nordbayern)

Die Vertragspolitik im Zahntechniker-Handwerk liegt im Aufgabenbereich von Guido Braun. Darunter fallen die Vereinbarungen zum Bundeseinheitlichen Leistungsverzeichnis (BEL) und zum Bundesmittelpreis sowie weitere preispolitische Fragen in gesetzlicher und privater Krankenversicherung. Weitere Schwerpunkte seiner Vorstandsarbeit sind allgemeine Wirtschafts- und Wettbewerbsfragen. Das Sachverständigenwesen oder der Arbeits- und Gesundheitsschutz gehören ebenso zu den Aufgaben von Braun.

» Seite 4

## Qualität ist wichtiger als der Preis

Eine Studie der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) und der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) belegt, dass der Import von ausländischem Zahnersatz zunimmt. Der Dentaltourismus ist jedoch weiterhin eine Randerscheinung.

Für die Untersuchung, die vom Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) in Köln in Zusammenarbeit mit dem Institut für empirische Gesundheitsökonomie durchgeführt wurde, waren insgesamt 1.368 Versicherte und 300 Zahnärzte be-

fragt worden. Damit liegen erstmals verlässliche Zahlen zur Internationalisierung des Versorgungsmarktes für Zahnersatz vor. Während der Zahnersatz primär aus dem asiatischen Raum, vorrangig aus China,

kommt, erstreckt sich der Dentaltourismus hauptsächlich auf die osteuropäischen Länder. Von den befragten Personen gaben 2,3 Prozent an, bereits

» Seite 6

ANZEIGE

**GRÖSSE zahlt sich aus.....**  
....in Qualität und Preis!



Jetzt neu:  
DD Bio ZS 85/40  
Wir bieten Ihnen den  
ersten Rohling für  
95,00 EUR  
zum Test an.

Qualität, die allen offen steht.

### DD Bio ZS 85/40

- made in Germany
- zertifiziert nach DIN EN ISO 13485
- Yttriumoxid-stabilisiertes ZrO<sub>2</sub> (3Y TZP-A)
- optimiert für das Sirona inLab® MC XL-System
- beste Homogenität durch isostatisches Pressen (single-cip™)
- höchste Passgenauigkeit und Festigkeit bei großen Restaurationen
- eignet sich ideal für das Stapelschleifen von Einzelzahngerüsten
- geeignet für bis zu 10-gliedrige Brückengerüste

Best.-Nr.	Artikel	Maße (mm)	VE/Stck.	Preis/VE
G 603	DD Bio ZS 21/15	21 x 15 x 15,5	25	285,- €
G 600	DD Bio ZS 21/19	21 x 19 x 15,5	24	319,- €
G 601	DD Bio ZS 41/16	41 x 16 x 14,0	10	239,- €
G 602	DD Bio ZS 40/20	40 x 20 x 15,5	10	249,- €
G 604	DD Bio ZS 56/19	56 x 19 x 15,5	2	99,- €
G 605	DD Bio ZS 65/25	65 x 25 x 22,0	1	89,- €
G 607	DD Bio ZS 85/40	85 x 40 x 22,0	1	189,- €

alle Preise verstehen sich netto zzgl. MwSt.

Jetzt auch erhältlich bei:  
M+W Dental GmbH und bei den Partnern der Dental-Union GmbH



Zirkonhotline: 05 21 - 299 360 ■ [www.dentaldirekt.de](http://www.dentaldirekt.de)

Dental Direkt Handels GmbH | Höfeweg 62 a | 33619 Bielefeld

## Ungewollte Vielstimmigkeit

Ende Mai trafen sich im Berliner Bundestag Vertreter des Zahntechniker-Handwerks, der gesetzlichen und privaten Krankenversicherungen sowie der Politik. Abseits des Treffens spielte die Frage eine Rolle, wer wann mit wem worüber reden darf und wer nicht.



Manfred Heckens (li.) und Dr. Rolf Koschorrek gehören beide der Mittelstands- und Wirtschaftsunion der CDU/CSU (MIT) an, die als Initiator die Obermeister der Zahntechniker-Innungen eingeladen hatte. Foto: Rolf Walther, Mainz



Die „Ehrgäste“ – Dr. Doris Pfeiffer (GKV) und Christian Weber (GKV) nahmen für die bundesdeutschen Krankenversicherer an der Gesprächsrunde in Berlin teil. Foto: Rolf Walther, Mainz

(ms) – Berlin, Unter den Linden 71. Eine lang gezogene, nüchtern wirkende Rasterfassade am berühmten Boulevard. Der Sitzungssaal 123 ist zwar hell gestrichen und durch die meterlange Fensterfront dringt reichlich Tageslicht. So ganz ohne Bilder wirkt der Raum mit den in einem großen U aufgestellten Tischen dennoch ähnlich nüchtern wie der Blick von außen. Drinnen dreht sich am 29. Mai gegen 11 Uhr eine Debatte rund um die Zukunft des Zahntechniker-Handwerks und damit um ein auch emotional aufwühlendes Thema.

An der Stirnseite sitzen links außen Dr. Doris Pfeiffer, die Vorstandsvorsitzende des Spitzenverbandes der gesetzlichen Krankenversicherung, und rechts außen der stellvertretende Verbandsdirektor Sozialpolitik der privaten Krankenversicherung, Christian Weber. Dazwischen haben Manfred Heckens, Obermeister der Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz (ZTI Rheinland-Pfalz), und Dr. Rolf Koschorrek, Bundestagsmitglied der CDU sowie Vorsitzender der Kommission Gesundheitspolitik der Mittelstands- und Wirtschaftsunion der CDU/CSU (MIT) Platz genommen. Heckens hat das Treffen unter dem Motto „Zahntechnik trifft Politik – globale Gesundheit und regionale Versorgung“ initiiert und dafür alle Obermeister der Zahntechniker-Innungen eingeladen.

### Wohnortnah für alle

Die Diskussion reicht von globaler Gesundheitspolitik bis hin zur regionalen Versorgung. Heckens fordert unter anderem Gesundheitsschutz und

-vorsorge für alle Bürger. Sie hätten ein Recht auf „eine hochwertige, wohnortnahe medizinische Versorgung“. Die Maßnahmen des Staates der zurückliegenden 25 Jahre seien jedoch mit Budgetierung und zahlreichen Reglementierungen verbunden. „Einige der neu geschaffenen Regelungen sind intransparente, bürokratische Monster und benachteiligen den Patienten und die Leistungserbringer“, sagt Heckens. Kassenvertreter und Politiker teilen seine Sichtweise in mehreren Punkten. Koschorrek bemerkt, dass „derzeitige Regelungen über das Ziel hinausgingen und faire Rahmenbedingungen notwendig seien. Der Import von Zahnersatz könne und dürfe die Einzelstückanfertigung vor Ort nicht ersetzen.“ Daneben bedauert der Abgeordnete, „dass nicht mehr Obermeister die Gelegenheit ergriffen haben, sich im Dialog zwischen Politik, GKV und PKV zu Wort zu melden.“

### Eingeschlossen, ausgeschlossen

Tatsächlich sind neben Heckens nur sechs weitere der insgesamt 22 Obermeister nach Berlin gekommen. Die Obermeister der Zahntechniker-Innungen Arnberg, Dresden-Leipzig, Köln, Saarland, Westsachsen und Rhein-Main gehören der Runde an. Letztere ist neben der Innung Rheinland-Pfalz derzeit nicht Mitglied im Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). Dem dürfte die übersichtliche Präsenz kaum ein Dorn im Auge sein. Denn sein Begriff der

Geschlossenheit des Berufsstandes klammert Innungen außerhalb des Bundesverbandes eindeutig aus. „Obermeister der Mitgliedsinnungen des VDZI treten nicht für Einzelinteressen ausgetretener Innungen ein, die sich der kollegialen Debatte und Suche nach besten Lösungen innerhalb des Berufsstandes mangels eigener Substanz in der Sache entziehen“, erklärt VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg.

Auf der Hauptmitgliederversammlung des VDZI Mitte Mai ruft Schwichtenberg die Teilnehmer auf, das über Heckens vermittelte Gesprächsangebot auszuschlagen. Laut Protokoll, das der Redaktion vorliegt, sieht er sein Vorgehen durch vorherige Vereinbarungen gedeckt. „Er (der VDZI-Präsident, Anm. d. Red.) verweist auf das Votum des Hauptausschusses, nach der letzten Reaktion der ausgetretenen Innungen nun die Kontakte zu diesen Innungen abzubrechen. Er appelliert an die Innungen und Obermeister, sich an dieses Votum zu halten und die Einladung zu der Veranstaltung nicht wahrzunehmen.“ Auch seitens der Politik will der Verband seinen Einfluss geltend machen. „Der Vorstand des VDZI wird sich dafür einsetzen, dass prominente Vertreter der CDU an diesem Treffen ebenfalls nicht teilnehmen.“

### „Weniger angebracht“

Unter einigen Obermeistern, die dennoch in die Hauptstadt gereist sind, stößt diese Haltung auf wenig Verständnis. „Wir müssen jede Chance

nutzen und auf die Politik zugehen, gerade im Wahljahr“, sagt Klaus Bartsch, Obermeister der Zahntechniker-Innung Köln. Der Fraktionszwang des VDZI müsse in solchen Fällen zurückstecken. „Unser Berufsstand ist eher klein und wird politisch selten wahrgenommen. Die Probleme sind mit einer schwierigen Beschäftigungslage, dem niedrigen Lohnniveau und drohenden Einzelverträgen der Krankenkassen aber ziemlich groß.“

Ähnlich argumentiert Lutz Bigl, Obermeister der Zahntechniker-Innung Westsachsen. „Ich fand gut, dass es zu dem Treffen gekommen ist. Auch wenn man sich nicht zu viel davon erhoffen darf. Die Bemühungen gegenüber der Politik verlangen aber dringend nach Kontinuität“, meint Bigl. Den Aufruf des VDZI zum Boykott hält er für „weniger angebracht“. Man solle stattdessen „lieber grenzübergreifend“ arbeiten.

### Einigkeit geht anders

Zumal Eingeschlossene und Ausgeschlossene zum Teil gleiche Ziele verfolgen. „Wir haben in der Runde, wie seit Jahren, darauf aufmerksam gemacht, dass eine Bindung an den Paragraphen 71 des Sozialgesetzbuches mit Blick auf die sinkenden Verdienste nicht länger hinzunehmen ist“, erklärt Obermeister Thomas Marx der Zahntechniker-Innung Rhein-Main. Der Punkt taucht auf Platz eins des Positionspapiers des VDZI für den aktuellen Bundestagswahlkampf auf. Heckens, der um die Vorbehalte seitens des Bundesverbandes ihm gegenüber weiß, hatte im Vorfeld versucht, mögliche Irritationen zu vermeiden. Sein bundesweites Einladungsschreiben richtete er in seiner Funktion als Vorsitzender des Kreisverbandes Mainz-Bingen der MIT und nicht im Namen seiner Innung an die Obermeister. „Ich habe mich bewusst als Politiker an meine Kollegen gewandt, leider hat es wenig genutzt“, sagt Heckens. ☐

## Weltweit erfolgreich

Umsatz und Beschäftigung der deutschen Dentalindustrie entwickelten sich 2008 insgesamt positiv.

Die 200 Mitgliedsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI) erzielten 2008 einen Gesamtumsatz von 3,9 Milliarden Euro und konnten damit ein Umsatzplus von 4,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr erwirtschaften. Trotz schwieriger Rahmenbedingungen auf den internationalen Finanz- und Wirtschaftsmärkten, Unsicherheiten bei der Gesundheitsgesetzgebung und des verstärkten Wettbewerbs auf den internationalen Gesundheitsmärkten stieg der Exportanteil um elf Prozent auf 2,1 Milliarden Euro. Der Inlandsumsatz sank im selben Zeitraum um 2,6 Prozent auf 1,58 Milliarden Euro. Dies geht aus dem Geschäftsbericht 2008/2009 des VDDI hervor, den Vorstandsvorsitzender Dr. Martin Rickert im Juni in Köln präsentierte.

„Unsere Dentalindustrie ist auch deshalb eine wirtschaftlich stabile Größe, weil sie echte Werte produziert. Inhabergeführte Unternehmen, persönlich haftende Gesellschafter, verantwortungsbewusste Manager, hoch qualifizierte und engagierte Mitarbeiter, moderne Produktionsstätten und ein weltweit anerkannter guter Ruf sind Grundlagen unserer Arbeit“, sagte Rickert.

### Mögliche neue Gebührenordnung verunsichert Zahnärzte

Mit fast 18.700 Mitarbeitern im In- und Ausland verzeichneten die Mitgliedsunternehmen des VDDI 4,6 Prozent mehr Beschäftigte als noch 2007. Die

ser Zuwachs entstand mit einem Plus von knapp 13 Prozent hauptsächlich im Ausland.

Das Marktgeschehen in Deutschland wurde unter anderem von Diskussionen um die neue Gebührenordnung für Zahnärzte geprägt, die ihre Investitionsbereitschaft schmälert. Die Zahnärzteschaft befürchtet mittelfristig eingeschränkte Therapiemöglichkeiten. Die Therapieviel-

ANZEIGE

picodent  
qualität. punk. bewusst. innovativ.  
Implantat-rock®  
Vorsprung durch  
einzigartige Qualität!  
Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

falt ist jedoch im Sinne einer Zukunftssicherung des Zahnärzterberufs und des zahntechnischen Handwerks unabdingbar. „Wenn junge Menschen für Medizinberufe und die Gesundheitshandwerke begeistert werden sollen, brauchen sie heute schon Gewissheit, dass sie nach einem intensiven Studium oder nach einer fachlich-handwerklichen Ausbildung auf hohem und höchstem Niveau das erworbene Wissen, die entwickelten Fähigkeiten und Fertigkeiten auch tatsächlich in Deutschland anwenden können“, so Rickert. ☐

## ZT Der aktuelle Kommentar



Betriebswirt d. H. Roman Dotzauer, Fachredakteur der ZT Zahntechnik Zeitung und Laborinhaber in Chemnitz.

Liebe Kollegen,

eigentlich kann man nur den Kopf schütteln, bei so viel politischer Unbeholfenheit wie es die Standespolitik des

Zahntechniker-Handwerks vorlebt. Statt gemeinsam – auch durch Präsenz – Geschlossenheit zu demonstrieren, wird intrigiert und manipuliert. Ich finde es gut, dass Manfred Heckens als ein Mann aus dem ZT-Handwerk seine politischen Kontakte auch dazu nutzt, den Zahn Technikern zu helfen. Solche Leute braucht unser Handwerk. Nur leider ist Heckens mit seiner Innung nicht Mitglied im VDZI.

Und dahin geht auch gleichzeitig meine Kritik an Heckens. Wenn er politisch und standespolitisch glaubhaft sein möchte, so geht das nur, wenn er sich nachdrücklich dafür einsetzt, dass seine Innung in den VDZI zurückkehrt. Er müsste spätestens

durch die schlechte Teilnahme an seiner Veranstaltung in Berlin gemerkt haben, dass er nur dann politisch erfolgreich ist, wenn alle anderen Obermeister seine Aktionen mittragen. Eben Geschlossenheit des Handwerks demonstrieren. Alles andere schadet den scheinbar gemeinsamen Zielen der Zahn Techniker mehr als es ihnen nutzt. Ich kann es verstehen, dass VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg bei all dem, was zwischen Heckens und dem VDZI vorgefallen ist, nicht glücklich über die Organisation dieser Gesprächsrunde war. Doch der Versuch, die Veranstaltung plätzen zu lassen, indem man die Obermeister und Politiker von der Teilnahme abhalten wollte, ist nach hinten losgegangen. Das Bild, wel-

ches den Politikern aus diesem Versuch entstanden ist, ist wohl nicht das Beste. Einer der Teilnehmer bezeichnete dieses Verhalten gar als „Selbstüberschätzung des VDZI“. Auch wenn es dem Präsidenten nicht recht ist, wäre in diesem Fall etwas mehr Zurückhaltung angemessen gewesen. Letztlich war es aber ein Fehler von Herrn Heckens, dass er nicht von Anfang an den VDZI bei der Planung und Durchführung seiner Veranstaltung mit eingebunden hat. Ich denke, das hätte der Veranstaltung den nötigen Erfolg gebracht und den Ruf des Zahn Techniker-Handwerks nachhaltig gestärkt. Daraus lernen wir aber, dass Alleingänge keinen Sinn machen. ☐

Ihr Roman Dotzauer

## ZAHNTECHNIK ZEITUNG

<b>IMPRESSUM</b>	<b>Verlag</b> Verlagsanschrift: Oemus Media AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig	Tel.: 03 41/4 84 74-0 Fax: 03 41/4 84 74-2 90 E-Mail: kontakt@oemus-media.de
	<b>Fachredaktion</b> Roman Dotzauer (rd) Betriebswirt d. H. (V.i.S.d.P.)	E-Mail: roman-dotzauer@dotzauerdental.de
	<b>Redaktionsleitung</b> Matthias Scheffler (ms)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 23 E-Mail: m.scheffler@oemus-media.de
	<b>Redaktion</b> 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
	<b>Projektleitung</b> Stefan Reichardt (verantwortlich)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 22 E-Mail: reichardt@oemus-media.de
	<b>Produktionsleitung</b> Gernot Meyer	Tel.: 03 41/4 84 74-5 20 E-Mail: meyer@oemus-media.de
	<b>Anzeigen</b> 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: Leonard) 03 41/4 84 74-1 92 (PC: Fritz/Card) E-Mail: m.mezger@oemus-media.de
	<b>Abonnement</b> Andreas Grasse (Aboverwaltung)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 00 E-Mail: grasse@oemus-media.de
	<b>Herstellung</b> 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 Autorennichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.



# ZERO

stone



## Umsätze stagnieren gegenüber 2008

Die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrisen lassen auch im Zahntechniker-Handwerk die Nachfrage sinken.

Die Umsätze im Zahntechniker-Handwerk stagnieren im ersten Halbjahr 2009. Die Zusammenfassung der beiden ersten Quartale dieses Jahres verdeutlicht die bereits nach dem ersten Quartal festgestellten, fehlenden Marktimpulse. So schließt das erste Halbjahr nominal mit einem um 0,6 Prozent gestiegenen Umsatzwert gegenüber 2008. Dies ergeben die neuesten Zahlen der Konjunkturumfrage des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). Das im Vergleich zum Vorquartal um

9,8 Prozent verbesserte Ergebnis ist ausschließlich saisonbedingt. Im Vergleich zum II. Quartal 2008 fällt es um 2,4 Prozent schlechter aus.

Das Halbjahresergebnis ist Ausdruck einer spürbar angespannten Nachfragesituation nach zahntechnischen Leistungen. Die Gründe hierfür reichen von einem sehr intensiven Preiswettbewerb bei zahntechnischen Leistungen bis zu einer ausgeprägten Zurückhaltung bei einem wachsenden Teil der Patienten, wohl auch vor dem

Hintergrund der Beschäftigungsrisiken durch die Finanzkrise. Ein Drittel aller teilnehmenden Betriebe hatte diese Erwartung bereits nach dem I. Quartal 2009 geäußert.

Die Erwartungen zur Geschäftslage im III. Quartal sind in großen Teilen negativ geprägt. Über 40 Prozent aller Befragungsteilnehmer erwarten eine Verschlechterung der Auftragslage, weitere 46 Prozent gehen von einer gleichbleibenden Situation aus. Hierin spiegelt sich die skeptische Haltung der Laborinhaber hinsichtlich möglicher weiterer Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf die ohnehin aufgrund der Urlaubszeit schwache Nachfrage nach zahntechnischen Leistungen im III. Quartal wider. **zt**

ANZEIGE

Einfach, schnell und sicher Einkaufen

[www.wollner-dental.de](http://www.wollner-dental.de)


## Sagenhaftes aus dem Norden

**zt** Fortsetzung von Seite 1

überdimensionierte Prämien für die Neukundengewinnung gezahlt, nach Aussage der KN insgesamt drei Millionen Euro. Mehrfach seien Kredite in Millionenhöhe von der IKK Nord und dem IKK-Landesverband Nord an die IKK direkt geflossen, ohne dass dafür eine ausreichende rechtliche Grundlage existierte. Die Leitung bei IKK Nord sowie dem Landesverband hatte und hat Hermes inne. Die KN berichten, dass das BVA den 47-Jährigen im März wegen des „Verdachts der Untreue in besonders schwerem Fall und anderen Straftaten sowie wegen des Verdachts der Vorteilnahme“ anzeigt.

### Ein gutes Stück des Weges gemeinsam gegangen

In der Folge bemühen sich alle Verantwortungsträger seitens der TK um Distanz zu dem Beschuldigten. Thomsen hingegen erweist sich als auffallend vehementer Verfechter der Unschuldsvormutung. Er kennt Hermes von gemeinsamen Zeiten bei der IKK direkt. Thomsen führt bis Ende 2008 als Arbeitgebervertreter den Verwaltungsrat der IKK-Direkt an. Als solcher hat er die Arbeit des Vorstandes, also Hermes, satzungsgemäß zu kontrollieren. Das Duo übernimmt auch in der neu fusionierten TK Verantwortung für rund 7,2 Millionen Versicherte. Hermes wie erwähnt als Vorstandsmitglied, während Thomsen nicht nur dem Verwaltungsrat vorsteht, sondern auch dem Hauptausschuss angehört.

### Morgenstund hat ...

Spätestens die Strafanzeige gegen Hermes sollte beide auf unterschiedliche Pfade führen. Schließlich nennt die Satzung der TK unter Paragraph 2 Absatz 6 als besondere Aufgaben des Verwaltungsrates die Amtsenthebung und Amtsentbindung der Mitglieder des Vorstandes. Doch Thomsen kann oder will dieser Vorgabe nicht folgen. Nachweislich lässt er Hermes mehrmals Interna zukommen. Zum Beispiel ein zwölfseitiges Fax, welches das BVA lediglich dem TK-Verwaltungsrat zugesandt hat. Unvermittelt taucht jenes Schreiben

jedoch als Anhang einer einstweiligen Verfügung auf, die Hermes am Sozialgericht in Kiel stellt. „Anhand der Kennung oben auf der Seite konnte man nachvollziehen, von wem das Fax an Hermes rausging“, erklärt Marko Bösing, erster Vor-



Statt für das Wohl des Zahntechniker-Handwerks zu kämpfen, muss Peter K. Thomsen derzeit eher in eigener Sache aktiv werden.

sitzender des Gesamtbetriebsrates der TK. Zudem hat laut seiner Aussage Thomsen den Versand vor Zeugen selbst zugegeben.

Gleiches gilt für ein Telefonat vom 3. April. An dem Tag will der Verwaltungsrat seine weitere Strategie gegenüber Hermes beschließen. Die sieht vor, die Vorstandswahlen vom 9. Ja-

verschwinden. Doch mitten in die Besprechungen platzt eine erneute einstweilige Verfügung Hermes'. Die soll das Prozedere unterbinden. „Als Ausgangspunkt erwähnt die Verfügung ganz explizit ein Telefonat zwischen Hermes und Thomsen vom selben Tag, morgens um halb neun“, so Bösing.

### Kein Kommentar

Nun gerät Thomsen endgültig neben seinem Wegbegleiter in die Schusslinie. Bösing reicht am 6. Mai gegen den Obermeister der Zahntechniker-Innung Hamburg und Schleswig-Holstein eine Strafanzeige an der Staatsanwaltschaft Kiel ein. „Die Prüfung eines Anfangsverdachts und damit zusammenhängende Ermittlungen stehen allerdings noch aus“, sagt Oberstaatsanwalt Manfred Schulze-Ziffer, der stellvertretende Pressesprecher. Zwei Tage später räumt Thomsen freiwillig seinen Posten als Verwaltungsratsvorsitzender. Auf der Hauptmitgliederversammlung des VDZI in Berlin gibt er am 15. Mai eine Erklärung ab. Laut Protokoll, das der Redaktion vorliegt, sei er zwischen die Fronten von Hermes und des Hauptpersonalrates geraten. Die Vorgänge seien Teil einer „massiven Verleumdungskampagne“ gegen ihn. Durch den Rücktritt wolle er jeden Schaden von der Kasse abwenden. Das Kapitel TK möchte er allerdings nicht abschließen. Auf direkte Nachfrage bestätigt der 64-Jährige seine Absicht, dem höchsten Selbstverwaltungsgremium treu bleiben zu wollen. „Ich werde mein Mandat im Verwaltungsrat weiterhin wahrnehmen und bleibe Listenführer der Arbeitgebervertreter.“ Die Vorwürfe, die in der Strafanzeige gegen ihn erhoben werden, wolle er mit Rücksicht auf eine beiderseitige Vereinbarung mit der TK nicht kommentieren. In einem möglichen Gerichtsverfahren käme er um detaillierte Aussagen wohl kaum herum. **zt**

ANZEIGE

**picodent**  
qualität | präzision | innovation

**Rund um die Modellherstellung die Nr. 1!**

Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • [www.picodent.de](http://www.picodent.de)

nuar für ungültig zu erklären und eine Neuwahl abzuhalten. Dann sollen nur noch zwei statt bisher drei Vorstände gewählt werden und somit der ungeliebte Ex automatisch

## Bereit für neue Aufgaben

**zt** Fortsetzung von Seite 1

### Monika Dreesen-Wurch (Zahntechniker-Innung Hamburg und Schleswig-Holstein)

Die Fortentwicklung des Berufsbildes, Prüfungsordnungen sowie nationale und europäische Marktzugangsregelungen sind die Hauptaufgaben der Vorstandsarbeit von Monika Dreesen-Wurch. Im Bereich der Handwerksordnung sind die Berufsausbildungsverordnung, der Ausbildungsrahmenlehrplan und die Meisterprü-

fungsverordnung zentrale Themen. Die Fachhochschulausbildung für Zahntechniker ist ein weiterer Schwerpunkt. Auf europäischer Ebene betreut Dreesen-Wurch unter anderem die Harmonisierung der Ausbildungsinhalte.

### Thomas Lüttke (Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg)

Thomas Lüttke ist für die Medien und Öffentlichkeitsarbeit mit dem Schwerpunkt „Wettbewerbsfähigkeit der Innungsfachbetriebe im Struk-

turwandel“ zuständig. Zentrales Projekt ist die Fortentwicklung der Allianz für Meisterliche Zahntechnik (AMZ). In dieser Hinsicht wird Lüttke auch die Weiterentwicklung des branchenspezifischen Qualitätssicherungskonzeptes QS-Dental betreuen. Weitere zentrale Themen der Öffentlichkeitsarbeit sind die Kooperationen mit der Initiative proDente e.V. und dem Kuratorium perfekter Zahnersatz sowie die alle zwei Jahre stattfindende Internationale Dental-Schau. **zt**

## Bundesverband verleiht Ehrennadel

Im Rahmen des 53. Verbandstages des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) vom 14. bis 16. Mai 2009 in Berlin wurden Zahntechnikermeister Hartmut Stemmann und Diplom-Volkswirt Walter Winkler ausgezeichnet.



Der Obermeister der Zahntechniker-Innung Hamburg Hartmut Stemmann setzt sich in besonderem Maße für die Aus- und Fortbildung ein.



Seit zwanzig Jahren begleitet Diplom-Volkswirt Walter Winkler (rechts, hier mit VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg) die Berufspolitik des Zahntechniker-Handwerks. Für sein Engagement erhielt er die Goldene Ehrennadel.

Der VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg würdigte Stemmann mit der Silbernen Ehrennadel. In seiner Laudatio begründete Schwichtenberg die Entscheidung des VDZI-Vorstandes für den Obermeister der Zahntechniker-Innung Hamburg. Stemmann sei nicht nur ein erfolgreicher Zahntechnikermeister und Laborinhaber, sondern „eine kongeniale Kombination aus einem großartigen zahntechnischen Fachmann und einem umtriebigen und erfolgreichen Unternehmergeist“. Überdies reiche sein unternehmerischer Blick über das eigene Labor hinaus, was sich auch in der von ihm gegründeten steco-system technik GmbH und in den von ihm entwickelten Minimagneten für den Einsatz im und am Menschen ausdrücke. Als Ehrenamtsträger

habe sich Stemmann in zahlreichen Funktionen und auf allen berufspolitischen Feldern für die Interessen der Zahntechniker eingesetzt. Besonders hervorzuheben sei sein Einsatz für die Aus- und Fortbildung. Seine Kompetenz sei ausschlaggebend für die Verleihung der Silbernen Ehrennadel gewesen. Neben Stemmann wurde auch Walter Winkler ausgezeichnet, der die Goldene Ehrennadel erhielt. Der Diplom-Volkswirt begleitet seit zwanzig Jahren mit seiner umfassenden Fachkenntnis die Berufspolitik des Zahntechniker-Handwerks und hat seit 2000 das Amt des Generalsekretärs des VDZI inne. „Seit 1989 trägt Walter Winkler mit seinen wirtschafts- und gesundheitspolitischen Analysen, Stellungnahmen und Lösungsvorschlägen zu einer realisti-

schen Berufspolitik bei und ist maßgeblich an deren Umsetzung beteiligt. Sein Rat und seine Kenntnisse werden von allen Innungen geschätzt und genutzt“, so Schwichtenberg. „Im politischen Berlin und in den Ministerien ist er seit Langem ein anerkannter Gesprächspartner, der die Interessen des Zahntechniker-Handwerks in zahlreichen Reformdebatten hervorragend vertreten hat.“ Verdient gemacht hat sich Winkler auch durch seine internen berufspolitischen Konzepte, wie das 1998 vorgelegte „Bad Fredeburger Konzept“ und das „Konzept 2000“. Mit der Ehrennadel würdigt der VDZI Persönlichkeiten, die sich um das Zahntechniker-Handwerk in besonderer Weise verdient gemacht haben. **zt**

## Konstruktiver Erfahrungsaustausch

Erstmals trafen sich am 25. Juni die QS-Dental-geprüften Betriebe der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg, um u.a. über ein abgestimmtes, einheitliches und medial wirksames Auftreten in der Öffentlichkeit zu beraten.

Zahntechnikermeister Thomas Lüttke, Mitglied der zentralen Steuerungsgruppe „Marketing für Q-AMZ“ beim Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), und Dipl.-Kffr. Sandra Strelau informierten die Teilnehmer über bisherige Aktivitäten sowie über geplante Vorhaben und zukünftige Q-AMZ-Projekte. Im offenen Kollegengespräch wurden Erfahrungen bezüglich der Umsetzung und Etablierung des Qualitätssicherungssystems QS-Dental ausgetauscht. Unter anderem bilanzierten die Teilnehmer, dass seit dem betrieblichen Einsatz der QS-Dental-Prüfcheckliste Reklamationen

spürbar zurückgegangen seien. Auch Labormitarbeiter mit anfänglicher Zurückhaltung seien nach intensiver Beschäftigung von der Notwendigkeit und dem Nutzen der Checklisten als ein Qualitätssicherndes Instrument überzeugt. Zudem habe nach Berichten eines Teilnehmers eine Versicherung, welche Qualitätsaspekten bei Zahnersatz besondere Beachtung schenkt, QS-Dental als Qualitätssicherungssystem deutlich anerkannt. Nach einem konstruktiven Austausch von Vorschlägen einigten sich die Teilnehmer darauf, mehrere gemeinsame regionale Werbeaktionen als

QS-Dental-Gruppe durchführen zu wollen. Als Fazit zogen die Teilnehmer, dass das Qualitätssicherungssystem das kompakte Instrument zur Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben im Arbeits-, Umwelt- und Gesundheitsschutz sei, welches auch von Kontrollinstanzen wie den Landesämtern für Arbeits- und Gesundheitsschutz und technische Sicherheit sowie der Berufsgenossenschaft berücksichtigt wird. Derzeit arbeiten bereits rund 290 Zahntechniker in Berlin-Brandenburg nach dem QS-System. Ein weiteres Regionaltreffen wird im Oktober folgen. **zt**

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](http://wh.com)



perfecta 900

## Qualität ist wichtiger als der Preis

ZT Fortsetzung von Seite 1

im Ausland gefertigten Zahnersatz zu tragen. Unter den Zahnärzten gaben 12,3 Prozent an, „häufig“ Auslandszahnersatz einzugliedern. 15,3 Prozent tun dies „gelegentlich“, 23,4 Prozent „eher selten“ und 49 Prozent „gar nicht“. Auf alle Zahnärzte gerechnet, beträgt der Anteil des Auslandszahnersatzes an den Prothetikfällen im Durchschnitt circa zehn Prozent. „Die Ergebnisse unserer Untersuchung waren insofern überraschend, als die Verbreitung von Auslandszahnersatz in der deutschen Bevölkerung doch deutlich geringer war, als man bei der breiten öffentlichen Diskussion dieser Versorgungsvariante hätte vermuten können“, beschreibt Dr. David Klingenberg, wissenschaftlicher Referent für Gesundheitsökonomie des IDZ, die Reaktion auf die Studienergebnisse.

ZWP online

Weitere Informationen finden Sie auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info). Zu bestellen ist die Studie im Buchhandel unter dem Titel „Dentaltourismus und Auslandszahnersatz“ (ISBN 978-3-7691-3426-1)

Obgleich die gesetzlich Krankenversicherten laut Dr. Jürgen Fedderwitz, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV, seit der Einführung befundbezogener Festzuschüsse im Jahre 2005 kostenbewusster geworden sind, scheint der Preis für den Zahnersatz als Entscheidungskriterium nicht an erster Stelle zu stehen. Für 92,4 Prozent der Befragten sind die Qualitätsaspekte am wichtigsten. Überdies spielt die oftmals über Jahre gewachsene Zahnarztbindung eine große Rolle. „Das hohe Vertrauen zum eigenen Zahnarzt und die skeptische Qualitätsvermutung waren

neben dem Preisargument bestimmende Faktoren der Patienten für oder gegen ausländischen Zahnersatz“, so Dr. Dietmar Oesterreich, Vizepräsident der BZÄK. Als begrenzender Faktor gegen den Dentaltourismus spricht auch der erhebliche Zeitaufwand, den eine Reise ins Ausland mit sich bringt. Insbesondere komplexe prothetische Versorgungen bedürfen oft einer Nachbehandlung. „Eine wohnortnahe Versorgungskette ist dabei unerlässlich“, so Fedderwitz.

Langfristig ist das Marktpotenzial von Zahnersatz jedoch wesentlich höher einzuschätzen. So gab jeder siebte Befragte zwischen 30 und 75 Jahren an, ausländischen Zahnersatz bereits in Erwägung gezogen zu haben.

Ziel der Studie war es, das Ausmaß und die Perspektiven des Dentaltourismus



und des Auslandszahnersatzes zu beleuchten sowie die Marktentwicklung zu beurteilen. Überdies sollte die subjektive Kosten-Nutzen-Abwägung der Patienten herausgestellt werden. Um Letzteres darzustellen, wurde der „Willingness-to-pay“-Ansatz zur Erfassung der Zahlungsbereitschaft angewandt. In

Form eines sogenannten „Bidding Games“, d.h. eines Auktionsverfahrens, wurden die Probanden gefragt, welchen Geldbetrag sie für den Zahnersatz zu zahlen bereit sind. Den Befragten wurden jeweils zwei Szenarien vorgestellt. Die erste Situation bezog sich auf die Versorgung mit drei Einzel-

kronen, die zweite auf eine Implantatversorgung im Frontzahnbereich. Laut der Studie wird für die Entscheidungsoption Dentaltourismus in beiden Szenarien eine geringere durchschnittliche Zahlungsbereitschaft bekundet als für die Eingliederung von importiertem Zahnersatz. ■

ANZEIGE



**NSK**

*neu*

# 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 mit Licht  
**PRESTO AQUA LUX**

Modell: PR-AQ LUX Set  
Bestellcode: Y100-1151

**€ 1.895,00\***



Laborturbine ohne Licht  
**PRESTO AQUA II**

Modell: PR-AQ II Set  
Bestellcode: Y150-023

**€ 1.449,00\***

\*Unverbind. Preisempfehlung zzgl. MwSt.

**NSK Europe GmbH** Eilly-Beinhorn-Str. 8, 65760 Eschborn, Germany  
TEL: +49 (0) 61 96/77 606-0 FAX: +49 (0) 61 96/77 606-29

Powerful Partners®

## „Zynisch und unerhört“

Leiden Patienten unter Allergien, können sie dennoch nur in Ausnahmefällen mit finanzieller Unterstützung beim Zahnersatz rechnen.

Müssen Patienten, denen durch nachgewiesene Allergien Mehrkosten bei der Fertigung von Zahnersatz entste-

**„Bei nachgewiesener Allergie darf nur ein Werkstoff verwendet werden, der vertraglich wird.“**

Zahnersatz-Richtlinie des Gemeinsamen Bundesausschusses

hen, diese selbst tragen? Mit dieser Frage wandte sich die Bundestagsfraktion DIE LINKE im Juni an die Bundesregierung. Sie betrachtete die Zahnersatz-Richtlinie vom 8. Dezember 2004 des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) in diesem Punkt als nicht präzise genug. Dort sei lediglich allgemein festgelegt, „dass bei einer nachgewiesenen Allergie nur ein Werkstoff verwendet werden darf, der vertraglich verwendet wird. Dazu muss die Allergie nachgewiesen werden.“

Die Antwort fiel aus Patientensicht wenig erfreulich aus. In einer elektronischen Vorabfassung des Antwortschreibens entgegnete die Bundesregierung, „dass gesetzlich Versicherte die zusätzlichen Kosten durch eine nachgewiesene Allergie grundsätzlich selbst zu tragen haben.“ Die G-BA-Richtlinie sähe keine Erstattungspflicht der Krankenkassen vor.

Für sogenannte Härtefälle wäre jedoch nach Paragraph 55 Abs. 2 SGB V die Übernahme der Mehrkosten „in aller Regel von den Krankenkassen“ möglich. Dies hätte eine Auskunft beim GKV-Spitzenverband ergeben. Jedoch nur insofern, „als darin keine Mehrkosten für Edelmetalllegierungen enthalten sind.“ Die Bundesregierung begründete ihre Antwort mit dem allgemeinen Charakter der Festzuschuss-Konzeption. Diese sei „nicht auf jeden einzelnen Behandlungsfall mit klini-

schen Besonderheiten oder individuellen Wünschen bei der Auswahl der Werkstoffe“ abgestellt. Im Falle nachgewiesener Allergien sei demnach nicht auszuschließen, dass Versicherte im Einzelfall mehr als 50 Prozent der in der Regelversorgung abgebildeten Kosten zu übernehmen“ hätten. Durch die Verwendung „kostengünstiger hypoallergener Werkstoffe“ und entsprechende Festle-

ANZEIGE



**picodent**  
qualität pur. bewusst innovativ.

Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • [www.picodent.de](http://www.picodent.de)

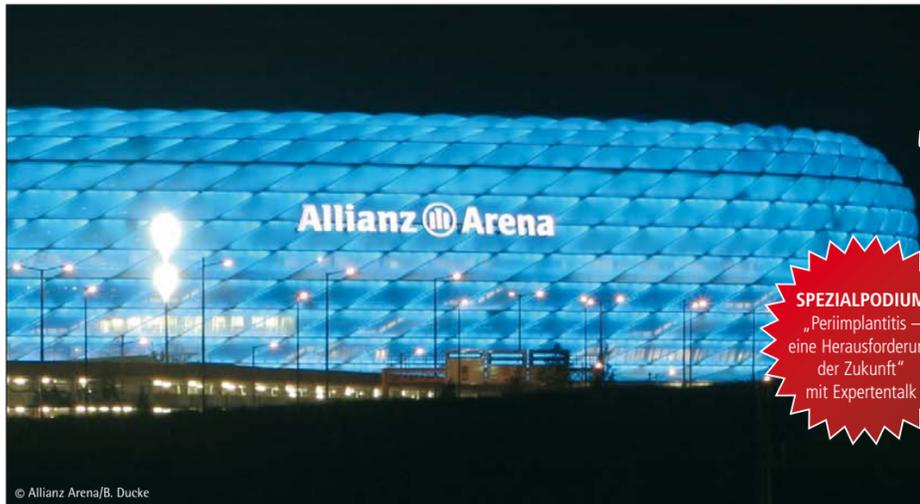
gungen „bei der Gestaltung des Zahnersatzes“ könnten die zusätzlichen Belastungen allerdings begrenzt werden.

Die Fraktion DIE LINKE reagierte mit Unverständnis auf das Regierungsschreiben. Gegenüber der Fachzeit-

**„Ich hatte gehofft, dass hier ein Fehler vorliegt, den die Regierung korrigieren würde.“**

Dr. Martina Bunge,  
Bundestagsfraktion DIE LINKE

schrift „Dental Tribune“ nannte sie die Antwort „patientenfeindlich, zynisch und unerhört“. Dr. Martina Bunge, Fraktionsmitglied und Vorsitzende des Gesundheitsausschusses des Bundestages: „Ich hatte gehofft, dass hier ein Fehler vorliegt, den die Regierung korrigieren würde. Es ist doch absurd, eine Allergie nachzuweisen, wenn daraus keine Konsequenzen für Behandlung und Zahnersatzkosten erwachsen.“ ■



# 39. INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI

Komplikationen, Risiken, Misserfolge in der oralen Implantologie

9.-10. Oktober 2009 in München Hilton München Park

**SPEZIALPODIUM**  
„Periimplantitis – eine Herausforderung der Zukunft“ mit Expertentalk



© Allianz Arena/B. Ducke

## PROGRAMM » FREITAG, 9. OKTOBER 2009

### 09.00 – 12.30 Uhr ▶ PRE-CONGRESS WORKSHOPS (inkl. Pause 10.30 – 11.00 Uhr)

- A** **DGZI-Studiengruppe „Funktionelle Implantatprothetik“ in Kooperation mit FUNDAMENTAL®**  
Priv.-Doz. Dr. Andreas Vogel/D, Dr. Annette Jasper/D, Dr. Jochen Poth/D, ZTM Wolfgang Arnold, ZTM Klaus Osten/D  
Statik und Dynamik in der Implantologie – Prävention durch Funktion
- B** **Rechtsseminar Haftung? – Inhalte, Präventionen und „Erste Hilfe“**  
Karin Gräfin von Strachwitz-Helmstatt/D  
Inhalt: rechtliche Grundlagen der Haftung • Delegation zahn-/ärztlicher Leistungen • Dokumentation • Aufklärung • Schadensmanagement

### 09.00 – 10.30 Uhr ▶ 1. STAFFEL ▶ WORKSHOPS

- 1.1. Sybron Implant Solutions    1.2. W&H
- 1.3. DS Dental, Degradable Solutions AG    1.4. MIS

10.30 – 11.00 Uhr    Pause/Besuch der Dentalausstellung

### 11.00 – 12.30 Uhr ▶ 2. STAFFEL ▶ WORKSHOPS

- 2.1. ARTOSS    2.2. BIOMET 3i
- 2.3. Schütz Dental    2.4. Henry Schein
- 2.5. Keystone

Nähere Informationen zu den Workshop-Themen finden Sie unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

### MAINPODIUM ▶ Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch

- Chairmen: Dr. Roland Hille/D, Dr. Rolf Vollmer/D
- 13.15 – 13.25 Uhr Dr. Friedhelm Heinemann/D  
Präsident der DGZI/Kongresseröffnung
  - 13.25 – 13.55 Uhr Dr. Friedhelm Heinemann/D  
Implantology online – information-education-communication
  - 13.55 – 14.25 Uhr Prof. Dr. Markus Hürzeler/D  
Warum gehen Implantate verloren? Klinische Realität und Fallbeispiele
  - 14.25 – 14.55 Uhr Prof. Dr. Werner Götz/D  
Pathologie und Pathogenese der Periimplantitis
  - 14.55 – 15.15 Uhr Priv.-Doz. Dr. Frank Peter Strietzel/D  
Allgemeinmedizinische Risikofaktoren – Erfolgsrisiken für Implantate?
  - 15.15 – 15.30 Uhr Diskussion
  - 15.30 – 16.00 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung
- Chairmen: Prof. Dr. Nabil Jean Barakat/LB, Dr. Mazen Tamimi/JOR, Dr. Rolf Vollmer/D
- 16.00 – 16.20 Uhr Dr. Suheil M. Boutros/USA  
Replacing the maxillary central incisors
  - 16.20 – 16.40 Uhr Prof. Dr. Nabil Jean Barakat/LB  
Complications in implant dentistry
  - 16.40 – 17.00 Uhr Dr. Nadim Abou Jaoude/LB  
The prosthetic reconstruction of the edentulous maxillae in implant dentistry
  - 17.00 – 17.15 Uhr Dr. Nicole Geha/LB  
Placing implants in the anterior mandible is it a total safe area
  - 17.15 – 17.30 Uhr Dr. Mazen Tamimi/JOR  
Vertigo – a complication during bone management
  - 17.30 – 17.50 Uhr Dr. Abd Elsalam Elaskary/EG  
Treatment Complications with dental implants in the Aesthetic zone
  - 17.50 – 18.10 Uhr Dr. Bishi A. Al-Garni/SA  
Surgical sight preparation prior to dental implant
  - 18.10 – 18.20 Uhr Dr. Walid Odeh/JOR  
Mini Implants in orthodontics
  - 18.20 – 18.30 Uhr Diskussion

### 16.00 – 18.40 Uhr ▶ FACHPODIEN

- ▶ PODIUM ①
- ▶ PODIUM ②

Nähere Informationen zu den einzelnen Podien finden Sie unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

## PROGRAMM » SAMSTAG, 10. OKTOBER 2009

### MAINPODIUM ▶ Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch

- Chairmen: Dr. Fiedhelm Heinemann/D, Dr. Rainer Valentin/D, Prof. Dr. Amr Abdel Azim/EGY
- 09.00 – 09.30 Uhr Prof. Dr. Thomas Weischer/D  
Komplikationen und Lösungen in der oralen Implantologie
  - 09.30 – 10.00 Uhr Prof. Dr. Georg H. Nentwig/D  
Vermeidung frühfunktioneller Misserfolge nach Implantation im kompromittierten Knochenlager
  - 10.00 – 10.30 Uhr Prof. Dr. Dr. Norbert R. Kübler/D  
Extremfälle in der zahnärztlichen Implantologie
  - 10.30 – 10.45 Uhr Diskussion
  - 10.45 – 11.15 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

### SPEZIALPODIUM ▶ PERIIMPLANTITIS

Die Komplikationen und Risiken moderner Implantativverfahren sind in der Hand erfahrener Implantologen überschaubar. Bei steigender Implantatzahl stellt die Periimplantitis jedoch eine große Herausforderung für die Zukunft dar. Der Weg von der Mukositis zur Periimplantitis ist häufig fließend. Die Periimplantitis zählt zu den unangenehmsten und schwierigsten Problemen, die die Implantologie zu bieten hat, und endet oft mit dem Implantatverlust inklusive der prothetischen Versorgung. Welche Gründe führen zu einer Periimplantitis? Unterschiedliche Therapiemaßnahmen werden differenziert vorgestellt, diskutiert und auf Praxistauglichkeit getestet.

### Moderation: Dr. Dr. Frank Palm/D

- 11.15 – 11.45 Uhr Prof. Dr. Andrea Mombelli/CH  
Leitsymptome und Differenzialdiagnose der Periimplantitis
- 11.45 – 12.15 Uhr Prof. Dr. Herbert Deppe/D  
Lasertherapie in der Periimplantitis
- 12.15 – 12.45 Uhr Prof. Dr. Dr. Søren Jepsen, MS/D  
Parodontologische Behandlungskonzepte bei Periimplantitis
- 12.45 – 13.30 Uhr Expertentalk mit den Referenten unter Leitung von Dr. Dr. Frank Palm
- 13.30 – 14.30 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

### MAINPODIUM ▶ Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch

- 14.30 – 15.00 Uhr Prof. Dr. Udo Stratmann/D, Dr. Sabine Linsen/D  
Die Bedeutung der funktionellen Anatomie des Kiefergelenkes und der Okklusion für die Implantologie
- 15.00 – 15.30 Uhr Dr. Achim W. Schmidt, M.Sc./D  
Ursachen der Implantatkomplikationen – Erwartungshaltung und Realität
- 15.30 – 16.00 Uhr Session „Scientific Review“  
Dr. Georg Bach/D, Dr. Friedhelm Heinemann/D  
Die aktuellen wissenschaftlichen Veröffentlichungen im Überblick
- 16.00 – 16.30 Uhr Abschlussdiskussion

## IMPLANTOLOGISCHE ASSISTENZ

Das Programm für die Implantologische Assistenz finden Sie auf [www.oemus.com](http://www.oemus.com) und [www.event-dgzi.de](http://www.event-dgzi.de)

- Unter anderem:
- Kompaktseminar „Parodontologie in der Praxis“
- Seminar zur Hygienebeauftragten

## ORGANISATORISCHES

**Hilton München Park**  
Am Tucherpark 7, 80538 München  
Tel.: +49-89/38 45-0  
Fax: +49-89/38 45-25 88  
[www.hilton.de/muenchenpark](http://www.hilton.de/muenchenpark)  
Nähere Informationen zu den Zimmerpreisen und Reservierungen finden Sie auf [www.oemus.com](http://www.oemus.com) und [www.event-dgzi.de](http://www.event-dgzi.de)

**Kongressgebühr**  
Freitag, 9. Oktober bis Samstag, 10. Oktober 2009

Zahnarzt DGZI-Mitglied	195,- €*
Zahnarzt Nichtmitglied	250,- €*
Assistenten (mit Nachweis) DGZI-Mitglied	95,- €*
Assistenten (mit Nachweis) Nichtmitglied	110,- €*
Helferinnen	65,- €*
Zahntechniker DGZI-Mitglied	95,- €*
Zahntechniker Nichtmitglied	110,- €*
Studenten (mit Nachweis) DGZI-Mitglied	10,- €*
Studenten (mit Nachweis) Nichtmitglied	15,- €*

\* Die Buchung erfolgt inkl. 7% MwSt. im Namen und auf Rechnung der DGZI e.V.

**Tagungspauschale\*** 90,- € zzgl. MwSt.  
\* umfasst Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Mittagessen. Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer zu entrichten.

**Frühbucherrabatt für alle Anmeldungen bis zum 28. Juni 2009.**  
5% auf die Kongressgebühr.

**Abendveranstaltung in der SKY BAR**  
Freitag, 9. Oktober 2009, ab 19.30 Uhr  
für Teilnehmer **kostenfrei**  
für Begleitperson **29,- € zzgl. MwSt.**  
Im Preis enthalten sind musikalische Unterhaltung, Imbissbuffett und Getränkeauswahl.

**Veranstalter**  
DGZI e.V.  
Feldstraße 80  
40479 Düsseldorf  
Tel.: +49-2 11/1 69 70-77  
Fax: +49-2 11/1 69 70-66  
sekretariat@dgzi-info.de  
[www.dgzi.de](http://www.dgzi.de)

**Organisation**  
OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: +49-3 41/4 84 74-3 08  
Fax: +49-3 41/4 84 74-2 90  
event@oemus-media.de  
[www.event-dgzi.de](http://www.event-dgzi.de)  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)

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

**Hinweis:** Das Programm als E-Paper finden Sie auf [www.dgzi-jahreskongress.de](http://www.dgzi-jahreskongress.de), die Allgemeinen Geschäftsbedingungen unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)



Für den 39. Internationalen Jahreskongress der DGZI vom 9.-10. Oktober 2009 in München melde ich folgende Personen verbindlich an (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen): **HINWEIS:** Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einem Workshop teilnehmen können.

**Anmeldeformular per Fax an**  
**+49-3 41/4 84 74-3 90**  
*oder per Post an*

**OEMUS MEDIA AG**  
**Holbeinstraße 29**  
**04229 Leipzig**

ZT 7+8/09

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit \_\_\_\_\_

Pre-Congress WS  
 ja     ①  
 nein     ②

1. Staffel: \_\_\_\_\_  
2. Staffel: \_\_\_\_\_

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit \_\_\_\_\_

Pre-Congress WS  
 ja     ①  
 nein     ②

1. Staffel: \_\_\_\_\_  
2. Staffel: \_\_\_\_\_

**Abendveranstaltung:** \_\_\_\_\_ (Bitte Personenzahl eintragen)

Laborstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den 39. Internationalen Jahreskongress der DGZI erkenne ich an.

Datum/Unterschrift \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

## Detailarbeit an der zwischenmenschlichen Passung

Treten zwischen Mitgliedern eines Teams Probleme auf, liegt die Ursache dafür nicht selten in natürlich ablaufenden Verhaltensmustern. Jeder Laborinhaber oder Laborleiter möchte jedoch mit einem Team zusammenarbeiten, in dem sich die einzelnen Teammitglieder in ihren unterschiedlichen Verhaltensweisen ergänzen und unterstützen. Die Autorin Doris Stempfle erklärt, auf welchem Wege dieses Ziel erreicht werden kann.

Stellen Sie sich folgenden Fall vor: Der Leiter eines Dental-labors lässt immer wieder Aufgaben im Team lösen. Seiner Meinung nach können bestimmte Probleme am besten mit Teamarbeit angegangen werden, bei der sich die Kompetenzen der Teammitglieder ergänzen. Dennoch beobachtet er im Alltag immer wieder heftige Streitigkeiten und Zwistigkeiten, die die Gruppe daran hindern, gute Lösungen zu erarbeiten. Woran liegt das? Eine denkbare Erklärung könnte sein: Die Teammitglieder ergänzen sich zwar in ihren Kompetenzen, jedoch nicht in ihren Verhaltensweisen:

Da ist der Zahntechniker, der kein Gespür für die Gefühle der Teammitglieder hat und bei dem sogar ein Lob harsch und angriffslos klingt.

auf die kleinste Auseinandersetzung.

Und der Teamleiter – nämlich der Laborleiter selbst – agiert sehr dominant und eckt ständig mit einem anderen, ebenfalls dominanten Teammitglied an.

### Fluch und Segen unterschiedlicher Verhaltensweisen

„Gegensätze ziehen sich an“ und „Gleich und Gleich gesellt sich gern“ – beides kann stimmen. Der Laborleiter sollte bei der Teambildung und während der konkreten Teamarbeit die richtige Mischung finden. Denn die Unterschiedlichkeit der Menschen kann auch bei der Teambildung Fluch und Segen zugleich sein.

Segen deshalb, weil wohl kaum ein Team funktionieren würde, in dem sechs do-

laubt, ein Team mit Mitgliedern zusammenzustellen, die optimal zusammenarbeiten.

Klar also ist: Unterschiedlichkeit wirkt belebend. Sie führt aber ebenso zu Widerständen, Auseinandersetzungen und Konflikten im Team. Aufgrund der unterschiedlichen Charaktere der Teammitglieder scheitert das Team – und damit die Teamarbeit.

### Verhaltensstile bei Teambuilding prüfen

Viele Unternehmen achten heute bei der Teambuilding darauf, dass sich die Qualifikationen der Teammitglieder sinnvoll ergänzen. Der Laborleiter sollte sich klarmachen: Dasselbe muss für den Verhaltensbereich gelten!

Um dies leisten zu können, sollte er die Persönlichkeitsstruktur seiner Teammitglie-

der immer bedenken, dass ein Modell oder eine Typologie nur der Startschuss für ein Gespräch, für mündliches Feedback oder eine Diskussion ist, in der man den Menschen näher kennenlernt. Solange er sich der Tatsache bewusst bleibt, dass Typologien nicht die Landschaft „Mensch“ selbst abbilden, sondern lediglich eine Landkarte, ein abstrahierendes Bild der Wirklichkeit darstellen, stellen sie eine sinnvolle Ergänzung zu persönlichen Gesprächen und individuellen Eindrücken und ein unterstützendes Hilfsmittel bei der Einschätzung eines Menschen dar – und bei der Entscheidung, wie der Laborleiter ein Team zusammenstellen will.

Wichtig ist, dass er nicht nur die fachlichen Qualifikationen in den Vordergrund rückt,

ziert. Das hindert ihn daran, tatkräftig zu handeln.

Bei jedem Typ lassen sich ein persönlicher Motiv- und Emotionsschwerpunkt, bestimmte Stärken und Schwächen, eine spezifische Werteorientierung und bezüglich der Teamfähigkeit ein Reifegrad festlegen. Der sicherheitsorientierte Typ mit seiner Tendenz zur Stabilität und seinem Wunsch nach einer vertrauensvollen Atmosphäre im Team ist in aller Regel teamfähiger als der dominante Typ.

Jedoch sind beide für die erfolgreiche Bearbeitung der Teamaufgabe gleich wichtig, weil es für die Teamarbeit von Vorteil ist, wenn sich unterschiedliche Typen in ihrer Unterschiedlichkeit ergänzen und in ihren Schwächen ausgleichen. Außerdem werden Eigenschaften und Verhal-

che dar, wenn es darauf angewiesen ist, einen Kompromiss zu schließen.

Die emotionale Intelligenz des Beziehungstypen, die zur Entstehung eines Teamgeistes beiträgt, kann sich als Defizit erweisen, wenn die Aufgabenorientierung im Vordergrund steht. Muss zum Beispiel ein Teamziel unbedingt pünktlich erreicht werden, ist es hinderlich, wenn Probleme allzu ausgewogen diskutiert und in all ihren möglichen Konsequenzen bedacht werden.

### Konsequenzen für Teambuilding und Zusammenarbeit

Wenn bei der Teambuilding nicht nur die Kompetenzen, sondern überdies die Persönlichkeitsprofile der Teammitglieder Berücksichtigung finden, sollte der Laborleiter überlegen, ob beispielsweise durch den sehr dominanten Zahntechniker das Team nicht Gefahr läuft, gesprengt zu werden. Sollte er ihn lieber nicht ins Team aufnehmen? Andererseits bergen Unterschiede auch Chancenpotenziale: Ist es gerade seine Dominanz, die es unerlässlich macht, ihn ins Team zu integrieren?

Zweifelsohne kann das Verständnis füreinander wachsen, wenn die Persönlichkeitsprofile aller Teammitglieder feststehen und kommuniziert werden. Denn nun weiß jeder, dass das Denken, die Wahrnehmung und die Kommunikation der Teammitglieder vielleicht auf einer ganz anderen Ebene abläuft als dies bei einem selbst der Fall ist.

Fortsetzung auf Seite 10 



Ein anderer Mitarbeiter platzt vor Kreativität, nervt andere Teammitglieder jedoch mit seinem ausgeprägten Hang zur chaotischen Arbeitsweise. Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit sind für ihn Fremdwörter.

Einer Mitarbeiterin liegt viel daran, gute Beziehungen zu allen anderen Mitgliedern zu haben. Sie reagiert allerdings allergisch

minante Menschen aufeinander treffen. Oder wenn die kreativen Funken sprühen, weil alle Teammitglieder zu den Visionären gehören, fiele es dem Team wohl schwer, vor dem Sankt Nimmerleinstag in die Umsetzung zu kommen.

Wir können es auch positiv formulieren: Es ist gerade die Unterschiedlichkeit in den Fähigkeiten, in der Persönlichkeit, den Einstellungen und Verhaltensweisen der Menschen, die es er-

der analysieren. Menschenkenntnis ist vonnöten – der Laborleiter muss sich aber nicht allein auf seinen gesunden Menschenverstand verlassen. Es liegen mehrere Modelle vor, die es gestatten, bei der Teambuilding die Persönlichkeitsstruktur zu berücksichtigen.

Meredith Belbin etwa hat in den 1970er-Jahren neun Persönlichkeitstypen ermittelt, die in jedem Team gebraucht werden. Er spricht dabei von „Teamrollen“. Demnach besteht ein erfolgreiches Team aus einem Gründer, Koordinator, Gestalter, Teamworker, Vervollständiger, Ausführender, Ressourcen-Ermittler, Spezialisten und einem Auswerter. Ein anderes Konzept stammt von Rolf Berth. Danach setzt sich ein Team aus folgenden Persönlichkeitstypen zusammen: reformerischer Visionär, systematischer Entdecker, vernünftiger Analytiker, konservativer Anpasser, vorsichtiger Organisierer und geschickter Macher. Letztendlich jedoch ist es nicht entscheidend, welches konkrete Modell der Laborleiter nutzt, um das Team zusammenzustellen. Er sollte

sondern ebenso die Verhaltensweisen und Verhaltensstile der Teammitglieder als Auswahlkriterien berücksichtigen.

### Komplexe Verhaltensstile beachten

Vielleicht genügt dem Laborleiter vorerst folgende Unterscheidung:

Der dominante Typ tritt entschlossen und willensstark auf und geht sehr sach- und zielgerichtet sowie ergebnisorientiert vor. Oft findet er aber keinen persönlichen Draht zum Gesprächspartner.

Der umgängliche Typ ist offen gegenüber anderen Menschen und will gute Beziehungen zu ihnen aufbauen. Darum vermeidet er gerne Auseinandersetzungen.

Der sicherheitsorientierte Typ ist zuverlässig und besorgt um das Wohl seiner Mitmenschen. Mit Veränderungen allerdings kommt er nur schwer klar, sodass er sich oft selbst im Weg steht.

Der gewissenhafte Typ geht vorsichtig, besonnen und analytisch-präzise vor. Er hinterfragt alle Informationen und wirkt sehr distan-

tensmuster stets vom dazugehörigen Kontext bestimmt:

Die Durchsetzungsfähigkeit des dominanten Teammitgliedes, die eine Stärke ist, wenn das Team etwas durchsetzen will, stellt eine Schwä-

### ZT info

#### Ablauf der Teambuilding

- 1 Beschreibung der Teamaufgabe und -ziele
- 2 Festlegung der Kompetenzen, die zur Zielerreichung notwendig sind
- 3 Auswahl der Teammitglieder, angelehnt an deren Kompetenzausprägung
- 4 Erstellung der Persönlichkeitsprofile aller Teammitglieder inklusive Teamleiter
- 5 Überprüfung der Teambuilding auf Grundlage der Profile
- 6 Eventuell Änderungen bei Zusammensetzung vornehmen
- 7 Teamführung, Teamarbeit und Konfliktlösung unter

### ZT info

#### Teamarbeit ist kein Wunschkonzert

Eine weitere Aufgabe des Laborleiters ist es, das Team als Gruppe weiterzuentwickeln. Das Team muss wachsen – er führt darum kontinuierliche Teamentwicklungsmaßnahmen durch:

- ▶ Im Teammeeting findet ein offener Austausch statt: Was funktioniert im Team, was nicht, wo liegen Verbesserungspotenziale brach?
- ▶ Im Teammeeting lernen sich die Teammitglieder immer besser kennen – vor allem auf der menschlichen Ebene. Indem der Laborleiter die Gemeinsamkeiten betont und die Unterschiede benennt, sorgt er dafür, dass sie sich bezüglich ihrer jeweiligen Stärken schätzen und hinsichtlich ihrer Schwächen akzeptieren lernen. So entsteht Teamloyalität.
- ▶ Der Laborleiter darf sich nicht scheuen, Teammitglieder auch einmal auszuwechseln. Wenn sich herausstellt, dass ein Zahntechniker nicht kooperieren will oder – aufgrund seiner Persönlichkeitsstruktur – nicht kooperieren kann, ist ein Ende mit Schrecken mit weniger Nachteilen verbunden als ein Schrecken ohne Ende.





ZAHNARZT



MEISTERLABOR

Damit für PATIENTEN alles stimmt.



MEISTERBETRIEBE DER INNUNGEN

## INFO-Tag für Ihre Zukunft!

Am **9.9.2009** sind wir **9** Stunden für **Sie** da.

Wir sind von 9 - 18 Uhr erreichbar unter: **069-665586-69**

### Liebe Laborinhaberinnen und Laborinhaber!

Als Mitglied der Innung gehören Sie der AMZ Allianz für Meisterliche Zahntechnik an. Diese starke Gemeinschaft gibt im Zeichen der Dachmarke Q\_AMZ Zahnärzten und Patienten ein individuelles Qualitätsversprechen, als größte Anbietergruppe für Zahnärzte oder Kassen.

QS-Dental ist ein exklusiv für die Meisterbetriebe der Innungen entwickeltes Qualitätssicherungssystem: Alle Labore können sich „Meisterbetrieb“ nennen, aber nur Innungsbetriebe können „QS-Dental geprüft“ sein. QS-Dental ist daher ein wirksames Differenzierungsinstrument im Markt für Zahntechnik der Spitzenklasse. Es grenzt die Gemeinschaft der Innungsfachbetriebe gegenüber der Konkurrenz deutlich ab.

Nutzen Sie den INFO-Tag am 9.9.2009 für Ihre Zukunft. Stellen Sie Ihre Fragen zum Aufbau des Qualitätssicherungskonzeptes QS-Dental, zur Prüfung oder Anerkennung nach QS-Dental oder zu möglichen Marketingmaßnahmen nach der erfolgreichen Prüfung. Zögern Sie nicht. Keine Frage bleibt unbeantwortet.

Ihre Innung und der  
Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen





#### ZT Fortsetzung von Seite 8

Wem bekannt ist, dass es dem anderen aufgrund seiner Persönlichkeitsstruktur schwerfällt, zu anderen Menschen Vertrauen zu fassen oder Risiken einzugehen, wird dies bei der Beurteilung des Teamkollegen ins Kalkül ziehen. Der Sicherheitstyp bringt eher Verständnis für den risikofreudigen Typ auf, wenn er

weiß, dass dies nun einmal seine Veranlagung ist – und umgekehrt.

Dieses Wissen nutzt insbesondere dem Laborleiter als Teamleiter. Er kann aufgrund der Kenntnis der Persönlichkeitsprofile zum Beispiel vermeiden,

- } den Kreativen im Team mit organisatorischen Aufgaben zu blockieren,
- } dem dominanten Teammitglied bei der Entfaltung des

Teamgeistes eine tragende Rolle zuzumuten und } bei der Vergabe einer Spezialaufgabe den dominanten mit dem beziehungsorientierten Kollegen zusammenzubringen.

#### Konflikte und Widerstände im Team überwinden

Die Persönlichkeitsprofile helfen dem Laborleiter bei Menschenführung und Konfliktbewältigung. Denn er kennt sein eigenes Persönlichkeitsprofil und weiß: „Wenn ich als dominanter Teamleiter mit dem selbstbestimmten, auf Status und Prestige bedachten Teammitglied diskutiere oder ein konfliktreiches Mitarbeitergespräch führe, muss ich anders vorgehen als bei dem gelassenen und toleranteren „Jasager“, der zur Anpassung neigt.“

Bei Streitigkeiten zwischen Teammitgliedern kann er das Wissen um die Persönlichkeitsprofile nutzen, um Akzeptanz und Toleranz füreinander zu wecken:

„Welche Wege stehen mir offen, um den chaotisch-visionären Kreativen und den sicherheitsorientierten Logiker wieder an einen Tisch zu bringen?“

Differenzierung tut Not – die jeweilige konkrete Situation spielt entscheidend in den Verlauf der Konfliktlösung hinein. So gut wie immer hilft die Kenntnis der Persönlichkeitsstruktur der Teammitglieder weiter.

#### Die Qualifikationen des Teamleiters

Die Erfahrung zeigt, dass eine gemeinsame Basis bezüglich der Werte, Normen und Überzeugungen am ehesten geeignet ist, das Konfliktpotenzial im Team in einem akzeptablen Rahmen zu halten. Der Laborleiter muss sich überdies darüber im Klaren sein, dass er als Teamleiter die ganz entscheidende Rolle bei der Frage spielt, ob das Team Erfolg hat oder nicht.

Menschen als Individuen und im Team motivieren und

führen, klare Ziele vereinbaren, klug delegieren, konstruktiv Rückmeldung geben, Konfliktsituationen in Win-win-Lösungen münden lassen – und das immer im Hinblick auf die Werte und Emotionen, von denen sich ein Mensch leiten lässt: Wenn dem Laborleiter dies gelingt, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass die

rum muss er Ziele vereinbaren, die Einhaltung überprüfen und Ursachenforschung betreiben sowie Korrekturen durchführen, wenn Ziele verfehlt werden. Stets gilt: Er geht nicht allein sach- und aufgabenbezogen vor, sondern berücksichtigt bei Entscheidungen die Individualität und Persönlichkeit des Einzelnen – und zieht ins Kalkül, dass auch er als Teamleiter Verhaltensweisen an den Tag legt, die die Teamarbeit erheblich beeinflussen.

#### Fazit

Elementare Aufgabe des Laborleiters ist es, die richtigen Mitarbeiter zur richtigen Zeit mit den richtigen Aufgaben zu betrauen und ein harmonisches Team zu bilden, sodass effektive Teamarbeit möglich ist. Bei der Teamzusammenstellung rücken allzu oft die fachlichen Fähigkeiten und Qualifikationen in den Vordergrund. Er sollte die Verhaltensweisen der potenziellen

#### ANZEIGE

**ZAHNWERK**  
Frästechnik GmbH

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

Infos & Preise:  
[www.zahnwerk.eu](http://www.zahnwerk.eu)

Datensätze (stl) an:  
[zeno@zahnwerk.eu](mailto:zeno@zahnwerk.eu)

Teammitglieder motiviert und engagiert zu Werke gehen. Er sollte darum prüfen, ob und inwiefern er seine Kompetenzen erweitern, also die notwendigen Teamleiterqualifikationen ausbauen muss, etwa durch Weiterbildungsmaßnahmen oder ein Coaching. Denn auf dem Weg zum optimalen Team steht er zuweilen vor recht komplexen Herausforderungen, wie die folgenden Beispiele zeigen:

} Zahntechnikerin Karin Müller ist ein zuweilen eigenbrötlerisch veranlagtes Teammitglied. Sie legt viel Wert darauf, eigenständig zu arbeiten. Wenn ihr der Laborleiter dies im Rahmen der Teamaufgabe gestattet, bringt sie gute Leistungen. Er arbeitet darum mit dem Instrument der Delegation und überträgt ihr Aufgaben, die zur Aufgabenerfüllung notwendigen Kompetenzen und die Verantwortung. Er verpflichtet sie aber auch darauf, die Arbeitsergebnisse in den Dienst der Teamaufgabe zu stellen.

} Das sicherheitsorientierte Teammitglied Hartmut Schmitt lebt auf, wenn es innerhalb der Teamstruktur genau weiß, was es zu tun hat. Der Laborleiter arbeitet mit relativ konkreten und engen Zielvorgaben. Überdies verdeutlicht er Herrn Schmitt, dass die Teamaufgabe es von ihm erfordert, neue Wege zu gehen, Veränderungen zu akzeptieren und ab und an seine Bewahrmentalität hintanzustellen.

} Der dominant-feuerköpfige Mitarbeiter Klaus Schulz möchte kreativ Neues ausprobieren. Der Laborleiter lässt ihm „freien Lauf“, führt aber eine genaue Ergebniskontrolle durch, um sicherzustellen, dass die Arbeitsergebnisse immer auch zur Aufgabenerfüllung beitragen. Und er achtet darauf, dass sich Herr Schulz in der Hierarchie der anderen Teammitglieder auf derselben Ebene einordnet. Dazu analysiert er die Interaktionen zwischen den Teammitgliedern und führt bei Bedarf Problem- und Konfliktlösungsgespräche.

Der Laborleiter ist dafür verantwortlich, dass die Teamaufgabe zu einem positiven Ergebnis führt. Da-

#### ANZEIGE

# so einfach – so gut!

## Initial IQ – One Body, Layering-over-Metal von GC.

Das Geheimnis:

4 Keramikmassen,  
+ 7 Lasurpasten, für alle  
16 Standardfarben!

4 neue Body-Massen, die mit den bewährten, dreidimensionalen Lasurpasten kombiniert werden können.

[www.gcinitial.gceurope.com](http://www.gcinitial.gceurope.com)

**GC GERMANY GmbH**  
Tel. +49 6172 99 59 60  
[info@germany.gceurope.com](mailto:info@germany.gceurope.com)  
[www.germany.gceurope.com](http://www.germany.gceurope.com)

**GC AUSTRIA GmbH**  
Tel. +43 3124 54020  
[info@austria.gceurope.com](mailto:info@austria.gceurope.com)  
[www.austria.gceurope.com](http://www.austria.gceurope.com)

**GC AUSTRIA GmbH**  
Swiss Office  
Tel. +41 52 366 46 46  
[info@switzerland.gceurope.com](mailto:info@switzerland.gceurope.com)  
[www.switzerland.gceurope.com](http://www.switzerland.gceurope.com)

Für weitere Informationen:  
Tel. 0 61 72/9 95 96-0  
Fax 0 61 72/9 95 96-66  
[info@gcgermany.de](mailto:info@gcgermany.de)  
[www.gcgermany.de](http://www.gcgermany.de)

#### ZT Literatur

- Denk Groß Team (Hrsg.): Dem Horst sein Logbuch. Runter vom Eis – Voll-dampf für Ihren Unternehmenserfolg! BR Verlag, Lippstadt 2008 (darin enthalten ein Artikel der Autorin Doris Stempfle: „Das Ende der Eiszeit“)
- Sanborn, Mark: Teamarbeit. So nutzen Sie die Kraft und Kreativität der Gruppe für Ihren Erfolg. Heyne, München 1994

#### ZT Kurzvita



**Doris Stempfle**

Die Autorin ist Unternehmens-Coach und Expertin für kreative Problemlösungen in Führung und Verkauf. Die Betriebswirtin (VWA), die seit 1996 als Trainerin arbeitet, ist Mitglied im Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft Internationaler Trainer und -berater e.V. sowie der German Speakers Association. Mit ihrer Firma „Stempfle Unternehmensentwicklung durch Training“ ist Doris Stempfle mehrfach ausgezeichnet worden. 1997 erhielt „Stempfle Unternehmensentwicklung durch Training“ von dem Bundesverband der Verkaufsförderer und Trainer (BDVT) den BDVT-Trainingspreis in Gold für offene Seminare. 2004 wurde das Unternehmen vom selben Verband mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis in Silber für Finanzdienstleister ausgezeichnet. 2007 wurde ihm der Internationale Deutsche Trainingspreis des BDVT in Silber verliehen.

#### ZT Adresse

Stempfle Unternehmensentwicklung durch Training  
Herdweg 13  
74235 Erlenbach  
Tel.: 0 71 32/3 41 50-11  
Fax: 0 71 32/3 41 50-29  
E-Mail:  
[dstempfle@stempfle-training.de](mailto:dstempfle@stempfle-training.de)  
[www.stempfle-training.de](http://www.stempfle-training.de)

# Ärzte, Patienten und Techniker treffen sich im „Zukunftslabor“

Die wirtschaftlichen und technologischen Veränderungen der vergangenen Jahre haben in vielen Dentallaboren zu tief greifenden Umstrukturierungen geführt. Eine Prämisse bei Organisation von Arbeitsprozessen ist dabei stets der Einklang von Rentabilität und Qualität. TEAMZIEREIS hat einen eigenen Lösungsansatz entwickelt, der Laboren möglichst großen Freiraum bieten soll.

Mit jeder Reform des Gesundheitssystems haben sich die Anforderungen an zahntechnische Labore dramatisch verschärft. Geringere Renditen, Billig-Konkurrenz aus dem Ausland und eine gestiegene Preissensibilität der Patienten haben den Markt verändert. Das Zahnwerker-Handwerk erfährt eine Neuausrichtung in die digitale Fertigungswelt. In vielen Branchen haben sich standardisierte Herstellungsprozesse als Mittel zur Kostensenkung bereits seit Jahrzehnten bewährt. TEAMZIEREIS hat mit dem „Konzept Zukunftslabor“ ein neues Gesamtkonzept aus drei Komponenten geschaffen, das die Vorteile industrieller Fertigung für Zahnwerker nutzbar macht.

Und das ohne hohe Investitionen.

## Intelligentes Outsourcing spart Zeit und Geld

Herzstück und Schnittstelle des Konzeptes ist der 3Shape-Scanner. Er arbeitet mit dem offenen STL-Protokoll und wird mit einer CAD-Software geliefert. TEAMZIEREIS verkauft den Scanner mit dem vorinstallierten Datensatz der CALLAplus Frontzahnästhetik. Die Architektur des Systems stellt sicher, dass jedes Gerüst ein hohes Maß an Passgenauigkeit hat. Der Datensatz wird über das offene STL-Protokoll an TEAMZIEREIS gesendet. Der Auftraggeber kann frei aus allen üblichen Gerüstmaterialien wählen. Sobald der Datensatz

eingegangen ist, beginnt die Produktion auf hochmodernen Fräs- und Lasermelting-Anlagen. Nach rund drei Werktagen sind die fertigen Gerüste per Post beim Besteller. Hier können die Zahntechniker die prothetische Versorgung fertigstellen.

Das einzelne Labor kann so seine Fixkosten reduzieren und muss keinen unnötig großen Mitarbeiterstamm finanzieren, um für Auftragsspitzen gerüstet zu sein. Umgekehrt können bei schwacher Auftragslage die Gerüste inhouse gefertigt werden, um die Auslastung der Mitarbeiter zu garantieren. Das schafft Flexibilität in der Planung. Gerüste, die über das Zukunftslabor gefertigt werden, kosten je nach Material zwischen 38 und 60 Euro.

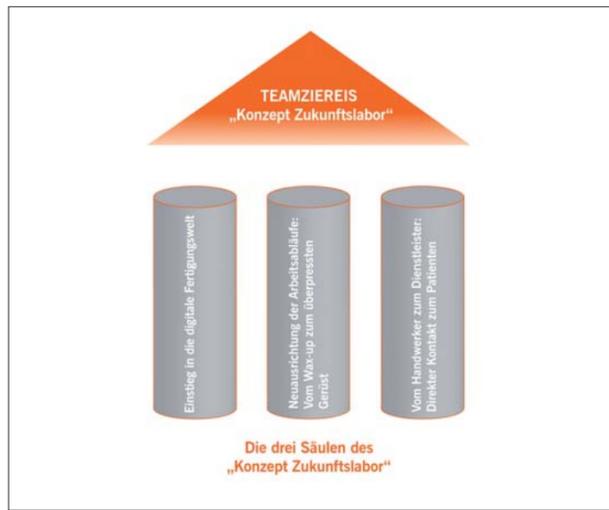
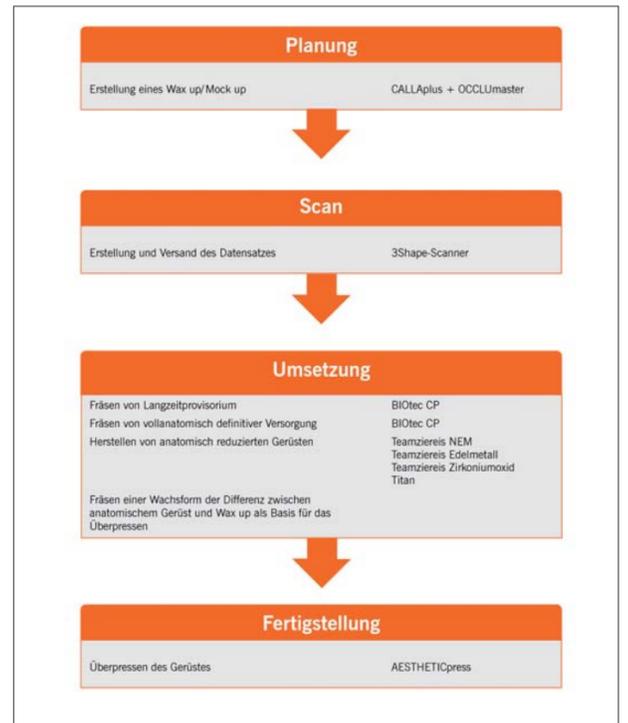
## Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg

Die zweite Komponente des Konzeptes ist die Implementierung einer sorgfältigen Planung. Durch direkten Kontakt mit dem Patienten ist der Zahntechniker von Anfang an in die Behandlung involviert. Er nimmt dem Zahnarzt die Aufklärung und Beratung des Patienten ab. Durch eine saubere Planung über ein Wax-up und das spätere Überpressen des Gerüsts kann er sicherstellen, dass die endgültige Versorgung adäquat zum Modell umgesetzt wird und perfekt passt. Zahn-techniker und Zahnarzt sparen

sich unangenehme und zeitaufwendige Nacharbeiten und präsentieren sich als kompetentes Team vor dem Patienten.

Das bedingt aber gleichzeitig den dritten Schritt der Idee: Eine Weiterentwicklung des Zahnwerkens vom versierten Handwerker hin zum Botschafter seiner Produkte. Beispiele zeigen, dass Zahntechniker, die Hand in Hand mit Zahnärzten arbeiten und offensiv den Schritt aus dem Labor wagen, zufriedener Kunden und Patienten haben. Gleichzeitig können sie höhere Erlöse erzielen.

Zusätzlich zu den Dienstleistungen bei der Gerüsterstellung baut TEAMZIEREIS aktuell einen Expertenpool auf. Bis Ende des Jahres wird so die Möglichkeit eines telefonischen Konsils geschaffen. Diese Form der patientenbezogenen Beratung greift auf eine Hotline zurück. Anwender erhalten auf diesem Weg von erfahrenen Experten bei komplizierten Aufgabenstellungen eine zweite Meinung. **ZT**



## ZT Info

Zugang zum „Konzept Zukunftslabor“ gibt es bei den diesjährigen TEAMZIEREIS-Kongressen am 5. September 2009 in Rheinsehlen für Interessenten aus der Region Hamburg, Hannover und Bremen, am 12. September 2009 in Karlsruhe, am 26. September 2009 in Düsseldorf und am 10. Oktober 2009 in Ingolstadt. Als Gastreferenten werden Sebastian Cornelissen, Ralph Riquier und ZA Wolfram Kretzschmer teilnehmen. Alle weiteren Informationen erhalten Sie im Internet oder bei jedem TEAMZIEREIS-Mitarbeiter.

## ZT Adresse

TEAMZIEREIS GmbH  
Ralph Ziereis  
Gewerbepark 11  
75331 Engelsbrand  
Tel.: 0 70 82/79 26 70  
Fax: 0 70 82/79 26 85  
E-Mail: info@teamziers.de  
www.teamziers.de

# „So werden Fixkosten im Labor gesenkt“

Im Gespräch erklärt Ralph Ziereis, Geschäftsführer der TEAMZIEREIS GmbH, wie flexibel sich das „Zukunftslabor“ auf die Bedürfnisse der Betriebe abstimmen lässt und warum das Zusammenwirken aller am Zahnersatz Beteiligten von Vorteil ist.



Geschäftsführer Ralph Ziereis hat das Konzept ganz bewusst auf kleinere Labore mit bis zu fünf Mitarbeitern ausgerichtet.

## ZT Herr Ziereis, wie ist das „Konzept Zukunftslabor“ entstanden?

Wir erleben seit Jahren ein Vordringen der Digitalisierung in der Arbeitswelt. Seit Kurzem sind die Rechner leistungsfähig genug, dass sie auch komplexe Zähne über CAD/CAM darstellen und rechnen können. Insofern ist die Zeit reif, dass sich auch das Zahnwerker-Handwerk der Vorteile und Möglichkeiten digitaler Prozesse bedient. Neben der Optimierung von Herstellungsprozessen haben wir uns im Rahmen des „Konzept Zukunftslabor“

Gedanken gemacht, wie die Abläufe zwischen Zahnarzt und Zahntechniker verbessert werden können. Das sind die anderen beiden Säulen des Konzeptes.

## ZT Unter welchen Parametern haben Sie das Konzept im Herstellungsbereich entwickelt?

In Deutschland haben die meisten Labore ein bis fünf Mitarbeiter. In dieser Struktur rechnen sich Anschaffung und Betrieb einer CAD/CAM-Anlage für Fünfzig- oder Hunderttausend Euro nicht. Die Labore sind auf industrielle Fertigung

weder von den Stückzahlen noch von der personellen Kompetenz her ausgerichtet. Also haben wir uns überlegt, wie wir dem Markt hier eine „mundgerechte“ Lösung anbieten können. Mit TEAMZIEREIS als Mittler und Dienstleister haben wir jetzt für jedes Labor die Möglichkeit geschaffen, flexibel auf professionelle Fräs- und Lasermelting-Anlagen zuzugreifen. So werden Fixkosten im Labor gesenkt und Auslastungsspitzen bequem abgedeckt.

## ZT Welche Kosten kommen auf das einzelne Labor zu?

Der Scanner wird aus unserer Sicht für Zahntechniker in Zukunft genauso unerlässlich sein wie ein PC an einem Büroarbeitsplatz. Ein Scanner kostet bei TEAMZIEREIS knapp 20.000 Euro. Das ist das gesamte Volumen.

## ZT Welche Kosten entstehen für die Gerüsterstellung bei TEAMZIEREIS?

Die Kosten für die Produktion der Einheiten liegen je nach Material zwischen 38 und 60 Euro. Die Produktion beginnt, sobald die Daten bei uns eingehen. Je nachdem, ob das Material noch gesintert werden muss oder nicht, ist das Halbzeug dann in zwei bis drei Tagen im Labor. Durch dieses Prinzip der verlängerten Werkbank gewinnt das Labor Kapazität

für die Weiterverarbeitung. So entsteht ein doppelt positiver Effekt: Erstens günstigere Gerüste, zweitens mehr Zeit für die Verblendung.

## ZT Was ist die zweite Säule des „Konzept Zukunftslabor“?

Neben den Herstellungsprozessen haben wir auch die Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Labor analysiert. Hier können durch eine intensivere Verzahnung noch große Synergien genutzt werden. Wenn der Zahntechniker die Beratung und Aufklärung des Patienten übernimmt, kann er ihm als Fachmann erklären, welche Lösung die sinnvollste ist. Und warum manchmal der Preis nicht im Vordergrund stehen sollte. Er weiß dann bei der Herstellung um spezielle Nöte und Wünsche des Patienten und kann sie berücksichtigen. Die zweite Säule ist also der Schritt aus dem Labor in die Zahnarztpraxis, vom reinen Handwerker hin zum Dienstleister am Patienten. Das stärkt seine Position und nimmt dem Zahnarzt Arbeit ab.

## ZT Welcher Bereich fehlt dann noch?

Die dritte Säule im „Konzept Zukunftslabor“ baut auf die Chance, mit digitaler Unterstützung und durch Zusammenarbeit mit Pa-

tienten Arbeitsabläufe neu zu organisieren. Wir stellen Produkte zur Verfügung, die es Zahn Technikern aller Erfahrungsstufen ermöglichen, zügig und günstig eine sorgfältige Planung per Wax-up zu erstellen. Idealerweise wird das Modell per Wachs modelliert oder virtuell am Bildschirm geplant. Das Wax-up kann mit unserem angebotenen 3Shape-Scanner gescannt werden. Im weiteren Ablauf kann das anatomische Gerüst und die Differenz zum Wax-up mitgefräst werden, um dann mit unserer AESTHETICpress Überpresskeramik analog dazu die Arbeit fertigzustellen. Der Lohn ist ein geringerer Arbeits- und Korrekturaufwand und ein zufriedener Patient.

## ZT Wie lange hat das Zukunftslabor zur Marktreife gebraucht?

Das ging relativ schnell. Wenn die Zeit für eine Idee reif ist, greifen alle Bausteine wie Zahnräder ineinander. Wir mussten die Komponenten beinahe nur noch zusammenfügen. Die Entwicklung der Idee ging in zwei Wochen rasend schnell und bis das Zukunftslabor betriebsbereit war, ist noch einmal ein halbes Jahr vergangen.

## ZT Was ist denn der Hauptvorteil des „Zukunftslabors“ für Ihre Kunden?

Der Hauptvorteil ist, dass

kleinste Firmen und Laboreinheiten sich eine Technik zunutze machen können, die sie selbst nicht bezahlen können. Außerdem haben sie in uns eine Art „Sparingspartner“, der ihnen in der Planung und Umsetzung als Betreuer zur Seite steht. So wird unseren Kunden der Einstieg in diese neue Technologie deutlich erleichtert. Zum dritten fallen für die Kunden keine Investitionen im Sinne einer Vorfinanzierung von existenzbedrohender Höhe an. Die einzige Investition ist der 3Shape-Scanner. Er ist quasi der Schlüssel zu unserem Zukunftslabor.

## ZT Was bietet das Zukunftslabor seinen Kunden darüber hinaus?

Über die Fertigung hinaus bauen wir im Moment die Möglichkeit eines telefonischen Konsils auf. Über eine Hotline können sich Zahn-techniker mit erfahrenen Kollegen beraten und so für komplizierte Aufgaben gemeinsam eine tragfähige Lösung erarbeiten. Im Moment sind wir hier noch mit dem Aufbau des Expertenpools beschäftigt, gehen aber davon aus, dass wir Ende des Jahres diesen Service zumindest innerhalb definierter Zeitfenster anbieten können.

## ZT Vielen Dank für das Gespräch! **ZT**

## Die Kunst der Totalprothetik

Prof. Dr. Albert Gerber gilt als Wegbereiter der Totalprothetik. Der Schweizer Zahnarzt und Hochschullehrer hat neben dem Condylator zahlreiche weitere prothetische und gnathologische Geräte entwickelt. Auf seiner Philosophie fußt die Candulor System-Prothetik. Die ZT Zahn Technik Zeitung erklärt in einer fünfteiligen Serie Schritt für Schritt diese komplexe Aufstellungsmethode. Den Anfang machen einige theoretische Ausgangspunkte der Gerber-Methode.

Die Kaustabilität ist ein wichtiger Faktor für den prothetischen Erfolg. Von Prothesenträgern ist bekannt, dass schmerzhafteste Druckstellen, ungenügender Prothesenhalt und mangelhaftes Kauvermögen die häufigsten Beschwerden sind. Bei einer Neuanfertigung darf daher vorausgesetzt werden, dass alle Arbeitsschritte genau eingehalten werden. In der Folge wird bewusst auf jenen Teil verzichtet, der in die Kompetenz des Zahnarztes fällt. Stattdessen rücken die Arbeitsabläufe im zahntechnischen Labor in den Vordergrund.

Wichtig dabei ist es, nie aus den Augen zu verlieren, dass sich der Haltefaktor einer Prothese aus dem Zusammenspiel der physikalischen, biologischen und prothetischen Kräfte ergibt.

### 1. Wichtige Kriterien zum Halt totaler Prothesen

#### 1.1 Physikalische Haltefaktoren

Die physikalischen Haltefaktoren sind die Kräfte, die durch die Wechselwirkung zwischen Prothesenbasis, Speichel und Schleimhaut entstehen, d.h. Adhäsion, Kohäsion, Oberflächenspannung und fließen des Speichels in engen Fugen. Die Grundhaftung einer Prothese hängt von ihrer Passgenauigkeit und von der Viskosität der Saliva zwischen Prothese und Basis ab. Maximale Retention erhält man, wenn der Speichelfilm möglichst fein ist und ein Unterdruck entsteht. Grundsätzlich wird der Halt der oberen und unteren Prothese durch die gleichen Mechanismen gesichert, doch kommen die physikalischen Haltefaktoren, aufgrund der morphologischen Unterschiede, im Oberkiefer deutlicher zum Ausdruck als im Unterkiefer.

#### 1.2 Biologische Haltefaktoren

Zu den biologischen Haltefaktoren zählen Qualität und Quantität des Speichels, die Form des Kiefers, die mehr oder weniger retentiv sein kann, und die durch Wangen-, Lippen- und Zungenmuskulatur auf die Prothese ausgeübten muskulären Kräfte. Sobald die Prothese kippt, muss die Wangen-, Lippen- und Zungenmuskulatur zum Halten der Prothese eingesetzt werden. Dies setzt die Einschulung bedingter Reflexe, also einen Lernprozess



voraus, was wiederum einen hohen Grad an muskulärer Koordination bedarf. Ein nicht zu unterschätzender Einfluss kommt auch der Zungenmuskulatur zu. Altersbedingt kommt es oft zu einer Vergrößerung der Zunge, was bei der Planung der zukünftigen Prothese mit einkalkuliert werden muss.

#### 1.3 Prothetische Haltefaktoren

Die Okklusion und die Okklusionsgestaltung bilden die prothetischen Haltefaktoren. In unserem Aufstellungssystem versuchen wir, die Seitenzähne sowohl autonom kaustabil (Gerber 1974) als auch in der Zone des muskulären Gleichgewichts zwischen Wangen-, Lippen- und Zungenmuskulatur aufzustellen. Gerade in der gleichzeitigen Erfüllung dieser beiden Forderungen besteht die Problematik der Seitenzahnaufstellung. Die Grenze zwischen stabiler und instabiler Zone entspricht der Kammmittte. Der Vorteil einer autonomkaustabilen Aufstellung liegt darin, dass die beim Kauen auftretenden okklusalen Kräfte die Prothese am Kiefer andrücken und nicht kippend oder schiebend wirken. Tatsächlich trifft dies wegen der Resilienz der Schleimhaut nur bedingt zu, denn jede Prothese lagert sich im Kaubereich stärker ein als an anderen Stellen. Je ausgeprägter die Resilienz ist, desto stärker wirkt sich diese tegumentbedingte Prothesenunstabiltät aus. Kräfte außerhalb der stabilen Zone verursachen einen Druckabfall im Spaltraum – er wird größer und die Prothese beginnt zu kippen, wodurch Speichel aus der Peripherie unter die Prothese gesaugt wird. Dies wiederholt

sich bei jeder Kaubelastung. Reicht der Speichel nicht mehr aus, um die Spalträume abzdichten, tritt Luft unter die Prothese und diese verliert ihren Halt.

### 2. Einartikulieren

Eine wichtige Voraussetzung zur Erreichung eines optimalen Ergebnisses in der Totalprothetik ist die korrekte, dreidimensionale Zuordnung des Unterkiefers zum Schädel. Welche Methode gewählt wird, obliegt immer dem Zahnarzt. Es ist aber unbestritten eine der schwierigsten Aufgaben und nur mit Know-how und viel Übung erreichbar.

#### Registrierung

Mit einem Registrat lässt sich die zentrale Position der Conylen in die Fossa glenoidalis durch eine intraorale Pfeilwinkel-Aufzeichnung feststellen. Sollte kein Registrat vorhanden sein, kann folgendermaßen vorgegangen werden:

- Geräteeinstellung am Candulor Artikulator:
  - Die Condylenbahnneigung auf mittelwertige 30 Grad einstellen.
  - Die Zentrik-Fixierung schließen.
  - Den Vertikalstift in der Nullposition (Millimeterskala) im Inzisalstifthalter bis zum Anschlag schieben und fixieren.
  - Den Inzisalteller zum Vertikalstift zentrieren. Den langen Teil des Inzisalpunktzeigers durch das obere Loch und den kurzen Teil durch das untere Loch am Inzisalstift führen und bis zum Anschlag schieben.
  - Für die Orientierung der Okklusionsebene dienen die Kerben an den seitlichen Säulen und die zirkuläre Rille am Vertikalstift.

- Anschließend ein dünnes Gummiband montieren.
- Die Okklusionsebene auf das Gummiband ausrichten. Den Inzisalpunkt zwischen den unteren Zentralen oder am Wachswall auf die entsprechende Markierung ausrichten.
- Idealerweise das UK-Modell auf einer Knetmasse oder No-Plast fixieren und ausrichten. Anschließend das OK-Modell eingipsen.
- Gips auf Modell- und Sockelplatte aufbringen und den Artikulator langsam schließen.
- Abschließend das UK-Modell ebenfalls eingipsen.

### 3. Hintergrund

Aus der Kieferorthopädie ist der Begriff der Angle Klassen bekannt. Darin beschreibt der amerikanische Zahnarzt Edward H. Angle die Beziehung der Molarenstellung des ersten oberen Molaren zu seinem Antagonisten nach dessen Durchbruch. Für die Totalprothetik ist dies insofern von Bedeutung, da an Hand dieser Beziehung Rückschlüsse auf die Frontzahnstellung und Profilansicht gezogen werden können.

#### Angle Klasse I

In dieser als Neutral- oder Normalbiss bezeichneten Stellung liegt der Eckzahn des Oberkiefers eine halbe Prämolarenbreite hinter dem Unterkiefereckzahn zwischen Eckzahnspitze und Höckerspitze des ersten Unterkiefer Prämolaren. Bei dieser Zahnstellung kann man in der Profilansicht einen harmonischen Übergang von der Nasenspitze zur Kinnschneise beobachten.

#### Angle Klasse II

Die Angle Klasse II stellt den Deckbiss dar, bei welchem der

Unterkiefer gegenüber dem Oberkiefer weiter distal steht. Bei der Profilansicht können wir im Verhältnis Nasenspitze zu Kinnschneise eine Rückstellung des Kinns beobachten.

Bei der Angle Klasse II gibt es weitere Unterteilungen:

- Angle Klasse II/1 mit einer labialen Achsenneigung der OK Zähne und meist mit einer spitz zulaufenden Front. (Bild: Angle Klasse II/1) Bisslagefehler einer Angle Klasse II/1 können auch durch andere Ursachen zustande kommen, z.B.:
  - durch die Unterentwicklung des UK (Mikrogenie)
  - durch die Überentwicklung des OK (Makrognathie)
  - und /oder durch eine Rücklage des UK
- Angle Klasse II/2 mit einer retralen Achsenneigung der OK Zähne (Bild: Angle Klasse II/2).

#### Angle Klasse III

Als Angle Klasse III wird der sogenannte Mesialbiss oder Progenie bezeichnet. Das bedeutet, dass die untere Zahnreihe gegenüber der oberen zu weit mesial steht. Für die faciale Harmonie bedeutet das, dass das Kinn gegenüber der Nasenspitze in der Profilansicht je nach Schwere der Progenie vorsteht.

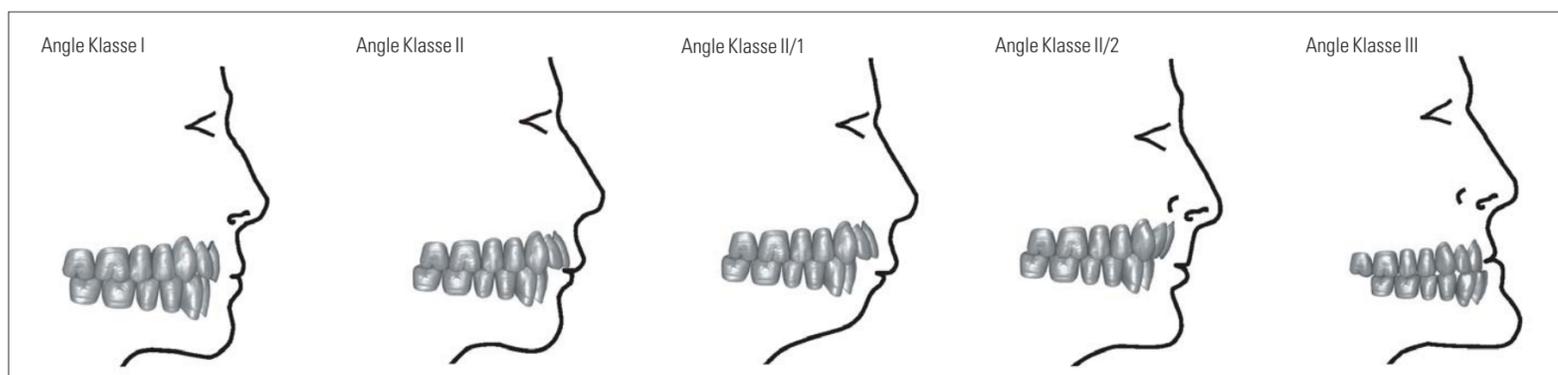
Fortsetzung in ZT 09/2009 Thema: Die Modellanalyse

#### ZT Adresse

Candulor Dental GmbH  
Am Riederngraben 6  
78239 Rielasingen-Worblingen  
Tel.: 0 77 31/79 78 30  
Fax: 0 77 31/2 89 17  
E-Mail: info@candulor.de  
www.candulor.com

### ZT Kurzvita

- Prof. Dr. Albert Gerber
- geboren am 2. November 1907 in Bern
  - 1927/28 einjähriger Militärdienst
  - 1933 Beginn des Studiums der Zahnmedizin am Zahnärztlichen Institut der Universität Bern
  - 1933 bestandenes Staatsexamen
  - 1933-35 Assistent am Zahnärztlichen Institut der Universität Bern
  - 1935 Promotion zum Thema „Über Elektrolytreaktionen in der Magen- und Darmwand“
  - 1935 Fortbildungsreisen nach Wien, Bonn und Essen
  - 1935 erstes Treffen mit dem langjährigen Wegbegleiter Dr. Gerhard Steinhardt in Berlin
  - 1936 Heirat mit Grundschullehrerin Helene Hümy
  - 1942 Dozentenstelle am Zahnärztlichen Institut der Universität Bern
  - 1951 Professur für zahnärztliche Prothetik am Zahnärztlichen Institut der Universität Bern
  - 1953 Professur für Prothetik am Zahnärztlichen Institut der Universität Zürich, Nachfolger von Prof. Dr. Alfred Gysi
  - 1958 entsteht der Gerber-Condylator
  - 1962 die Condylorformzähne nach der Gerber'schen Condylar-Theorie
  - 1971 Vorstellung des Gerber-Resilienztests zur Evaluierung des verbleibenden Gelenkspaltes
  - 1977 Emeritierung Gerbers
  - gestorben am 30.11. 1990 in Zürich



## Das Nachrichtenportal für die gesamte Dentalbranche



- Täglich aktuelle News
- Wissenschaftliche Beiträge
- Firmen- und Produktfinder
- Eventkalender
- Aus- und Weiterbildung
- Kammern und Verbände
- Zahnarzt- und Laborsuche
- Patienteninformationen
- Praxismanagement

Erweitern Sie jetzt kostenlos Ihren Praxis-Grundeintrag auf ein Expertenprofil!

# www.zwp-online.info

## Ein perfektes Set für perfekte Ergebnisse

Bei implantologischen Restaurationen kommt es auf absolute Präzision an. Für die Herstellung von Implantatrestorationen sollten daher nur erstklassiges Material und erstklassige Werkzeuge ausgewählt werden. Der Münchner Zahntechnikermeister Claus Küchler verwendet beispielsweise für individuelle Abutments das Set 4408 von KOMET/GEBR. BRASSELER.



Abb. 1: Das Set 4408 von KOMET/GEBR. BRASSELER enthält alles, was man für individuelle Abutments und Konuskronen mit einem Ein-Grad-Winkel benötigt.



Abb. 2: Mit etwas Fräsöl oder Wachs eingesetzt, hinterlassen die Fräser eine Oberfläche, die man später leicht polieren kann.



Abb. 3: Der Abrichtblock von KOMET/GEBR. BRASSELER besitzt diamantierte Abrichtflächen mit definierten Abrichtwinkeln und ist in unterschiedlichen Körnungen erhältlich.

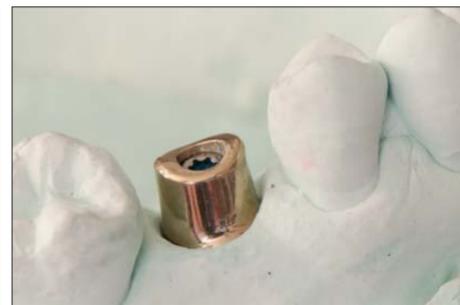


Abb. 4: Nach dem Bearbeiten mit dem Set 4408 besitzt das Abutment rundum einen definierten Ein-Grad-Winkel, eine akzentuierte Hohlkehle und einen gleichmäßigen Hochglanz.

Dentallabore, die auf der Höhe der Zeit arbeiten, fertigen heute automatisch auch Implantatrestorationen. Immer größer wurde der Wunsch der Patienten in den vergangenen Jahren nach komfortablen Lösungen und Substanzschonung von Restzähnen bei ihrer Versorgung mit Zahnersatz, sodass Schätzungen zufolge in Deutschland heute mehr als 200.000 Implantate pro Jahr inseriert werden. Auch im vorgestellten Fall stellte sich eine Patientin in der zahnärztlichen Praxis vor mit dem Wunsch, eine Lücke in Regio 26 mit einem Implantat zu schließen. Auf das Implantat sollte ein aufgeschraubtes Abutment individuell gefertigt und anschließend mit einer VMK-Krone ergänzt werden.

**Vorsicht vor zuviel Routine**  
Das Labor von ZTM Claus Küchler ist bekannt für erstklassige Implantat- und Teleskoptechnik. Küchler selbst hat seit seiner Erfindung des „telemaster“-Übertragungs- und Frässysteme einen international anerkannten Ruf als erfahrener Praktiker, als Entwickler. „Die Möglichkeiten der modernen Implantationstechniken sind schon

beeindruckend und die Erfolge von Implantatrestorationen empfinden viele Zahntechniker heute schon fast als selbstverständlich“, sagt er. Aber er warnt auch: „Interessanterweise führt diese Selbstverständlichkeit des Erfolgs manchmal dazu, dass Zahntechniker bei kleineren Implantatversorgungen leichtsinnig werden!“ Aus seiner Sicht gilt dies vor allem für die Anfertigung eines Zweit- und Fräsmodells. „Immer wieder erlebt man, dass ausgerechnet dort Zeit eingespart werden soll, wo es doch gerade auf Präzision ankommt“, wundert er sich.

### Weniger ist manchmal mehr

Küchler und seine Mitarbeiter ordnen ihre Arbeitsabläufe konsequent unter das Primat der Passung und Präzision. Darum verwenden sie zum Bearbeiten individueller Abutments und Konuskronen beispielsweise das Set 4408 von KOMET/GEBR. BRASSELER. Dieses Set enthält sämtliche Werkzeuge, die man zur Formgebung von Primärkronen und individuell modellierten Abutments im Winkel von einem Grad benötigt: Einen Wachs-, einen Form- und ei-



Abb. 5: Das definiert hergestellte individuelle Abutment bildet die perfekte Basis für eine technisch und optisch erstklassige VMK-Krone.

nen Feinfräser sowie je einen Glanz- und einen Hochglanzpolierer – allesamt mit Winkel von einem Grad (Abb. 1).

„Im vorgestellten Fall bestand der Zahnarzt darauf, dass die Restauration auf dem individuellen Abutment nicht verschraubt wird, sondern stattdessen zementiert“, erklärt Küchler die Hintergründe für die Auswahl des Werkzeug-Sets für diese Arbeit: „Ein Konuswin-

kel von zwei Grad oder mehr setzt die Haftkraft des Sekundärteils herab. Dieses Problem ist aus der Doppelkronentechnik hinreichend bekannt. Ein Konuswinkel von einem Grad hingegen vermeidet dieses Problem und sorgt dafür, dass die Funktionsdauer der Versorgung möglichst lange gewährleistet bleibt. Darum wählen wir einen Winkel von einem Grad und verwenden das Set 4408 von KOMET.“

### Der Fräser gibt die Form vor

„Wir starten mit dem Ein-Grad-Wachsfräser und bringen im Gleichlauf bei 3.000 Umdrehungen pro Minute das Wachs in die gewünschte individuelle Grundform“, erklärt Küchler den Ablauf. „Nach dem Guss fräsen wir mit dem Fräser H356RSE bei 10.000 Umdrehungen pro Minute im Gegenlauf und fräsen das Abutment in Form. Dabei kann man wahlweise auch mit etwas Fräsöl und Wachs arbeiten, wenn man möchte“, erzählt er und sagt begeistert: „Das Schöne an diesem doppelt schwarz beringten Fräser ist, dass er einen verhältnismäßig großen Radius besitzt. Dadurch kann man schön die Hohlkehle gestalten.“

Als Nächstes kommt der Fräser H356RF mit der gelben Markierung zum Einsatz. Bei 3.000 Umdrehungen pro Minute und mit etwas Fräsöl oder Wachs bereitet, wird die Oberfläche des Abutments im Gegenlauf so vorbereitet, dass man sie anschließend leichter polieren kann (Abb. 2).

„Das macht man zuerst mit dem braunen Polierer 9441M und poliert dann mit dem 9441F das Abutment auf Hochglanz“, erläutert Küchler, und empfiehlt eine Drehzahl von 6.000 Umdrehungen pro Minute.

### Manchmal reicht ein kleiner Schwenk

Ein großer Fan ist der Zahntechnikermeister vom sogenannten „Abrichtblock“. Dieser Abrichtblock besitzt diamantierte Abrichtflächen mit verschiedenen definierten Abrichtwinkeln von null Grad über ein, zwei, vier usw. bis hin zu sechs Grad und ist in unterschiedlichen Körnungen bei KOMET/GEBR. BRASSELER erhältlich (Abb. 3).

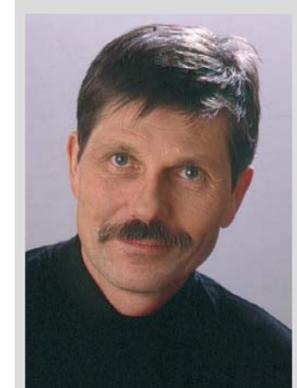
„Der Abrichtblock ist das perfekte Hilfsmittel für die Konustechnik und für individuelle Abutments“, findet Küchler und hat vor lauter Begeisterung eine Möglichkeit entwickelt, wie der Abrichtblock sinnvoll in das von Küchler entwickelte „c.k. telemaster“-Übertragungssystem integriert werden kann. Der Hintergrund ist einleuchtend: „Wenn sich das Werkstück und der Abrichtblock während der Arbeit auf derselben Höhe befinden, brauchen die Polierer, wenn sie zwischendurch abgerichtet werden sollen,

lediglich mit dem Fräsarm zwischen dem Abutment und dem Abrichtblock hin und her geschwenkt werden und sie besitzen sofort wieder den korrekten Polierwinkel. So macht die Arbeit richtig Spaß“, freut sich Küchler. Nach dem Polieren mit dem grünen Polierer 9441F besitzt das Abutment rundum einen definierten Winkel von einem Grad, eine perfekte Hohlkehle und einen gleichmäßigen Hochglanz (Abb. 4), sodass die Wandungen eine ideale Basis für die Modellation der VMK-Krone bildet, die als abschließende Restauration auf dem individuellen Abutment gefertigt wird (Abb. 5). □

### ZT Autor

ZTM Claus Küchler ist mit seinem Dentallabor in München selbstständig. Im Jahr 2001 hat er den „c. k. telemaster“ erfunden und aus der täglichen Praxis seither zahlreiche technische Vereinfachungen für die Zahntechnik entwickelt.

### ZT Kurzvita



### ZTM Claus Küchler

- Jahrgang 1954
- 1970 bis 1974 Ausbildung zum Zahntechniker
- 1974 bis 1985 in verschiedenen gewerblichen und Praxislaboren tätig
- 1984 Meisterprüfung extern in München
- 1985 Gründung eines eigenen Labors mit zehn Beschäftigten
- Erfinder des „telemaster“-Systems
- Inhaber von internationalen Patenten

### ZT Adresse

Claus Küchler Dental  
ZTM Claus Küchler  
Schulstraße 10  
86869 Gutenberg  
Tel.: 0 89/52 54 10  
Fax: 0 89/5 23 24 10  
E-Mail: kontakt@telemaster.de  
www.telemaster.de

ANZEIGE

## Flexibilität in Form und Service



### Unsere Möbellinien für Ihre Praxis:

- VERANET** »Schlichte Eleganz«  
Kostengünstig, effektiv & funktionell
- MALUMA** »Innovatives Design«  
Modernes Dekor mit mehr Flexibilität
- FRAMOS** »Hochwertig & funktionell«  
Einzigartige Raumaussparung
- VOLUMA** »Round & straight«  
Exklusives Design für hohe Ansprüche

### Ihre Vorteile:

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

### Aktionsangebot

Sterizeile **VERANET**  
schon ab: (Zzgl. MwSt.)

**€ 5.686,-**

Verkauf nur über Fachhandel



Medizin Praxis  
Le-is Stahlmöbel GmbH  
Dental Labor

Le-is Stahlmöbel GmbH

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

## Ist Farbsehen tatsächlich eine Frauendomäne?

Eine international angelegte Untersuchung wollte klären, ob die Zahnfarbbestimmung geschlechtsspezifischen Unterschieden unterliegt. Ein Mann hat maßgeblich an der Auswertung mitgearbeitet. Prof. Dr. Holger A. Jakstat von der Universität Leipzig stellt im Gespräch mit der ZT Zahntechnik Zeitung dennoch ganz neutral die Inhalte und Ergebnisse des Projektes vor.

**ZT** Prof. Jakstat, die Studie trägt den Namen „Does gender and experience influence shade matching quality?“ Erklären Sie uns bitte kurz, worum es genau geht!  
Wir wollten möglichst breit angelegt die Frage klären, ob das Geschlecht des Teilnehmers schon vorherbestimmt, wie genau eine Bestimmung der Zahnfarbe ausfällt. Daneben interessierte uns, wie sehr Erfahrung eine Rolle spielt.

**ZT** Welche Intention steckt hinter der Studie?

In den letzten fünf Jahren hat sich eine Gruppe von Forschern zusammengefunden, die alle daran interessiert sind, Fragen rund um die Zahnfarbbestimmung zu bearbeiten. Außerdem ist allen gemeinsam, dass sie nach Wegen suchen, wie man Zahnfarbbestimmung möglichst effektiv lehren und lernen kann.

**ZT** Wer hat an der Studie teilgenommen?

An der Studie haben sich zeitgleich 15 Universitäten aus neun verschiedenen Ländern beteiligt. Es nahmen zum einen 319 Studierende der Zahnheilkunde teil, aber auch 295 approbierte Zahnärzte, Zahntechniker und Menschen aus zahnmedizinischen Assistenzberufen. Das Verhältnis von Frauen zu

Männern betrug 305 zu 309. Alle Teilnehmer waren zwischen 18 und 47 Jahre alt.

**ZT** Welche Aufgabe hatten die Teilnehmer der Studie zu bewältigen?

Alle absolvierten ein identisches dreistufiges Trainingsprogramm, das wir an der Universität Leipzig zum Erlernen der Zahnfarbdifferenzierung in den letzten acht Jahren entwickelt haben. Am Ende dieses Curriculums, das sich auf die

entwickelte Trainingmaschine. Je genauer der Teilnehmer die Farbe trifft, desto besser ist das Ergebnis.

**ZT** Inwieweit unterscheidet sich die Studie von vorherigen Untersuchungen?

Diese Studie stützt sich wie erwähnt auf die Ergebnisse von über 600 Probanden, die darüber hinaus noch an lokal sehr unterschiedlichen Orten untersucht wurden. Die beteiligten Universitäten liegen beispielsweise in den USA, im Libanon, in Slowenien und in Spanien.

**ZT** Untersuchungen wie die vorliegende verweisen stets auf die Komplexität des Erkennens von Farbe bei Zähnen. Worin liegt die Schwierigkeit gegenüber dem normalen Farbsehen im Alltag?

Die Zahnfarben befinden sich in einem kleinen Ausschnitt der Farben insgesamt. Sie streuen am stärksten in der Helligkeit. Die Zahnfarben sind ungesättigte Farben im Gegensatz zu denen, die wir meistens an unserer Kleidung vorfinden. Unser Auge muss weiterhin mit Transparenz und Transparenz klarkommen, mit verschiedenen Farbtönen neben- und untereinander: Ein Zahn und seine Farbe sind schon etwas Besonderes.

**ZT** Zu welchen Ergebnissen ist das Forscherteam gelangt?

Tatsächlich zeigte sich bei der statistischen Auswertung, dass die Ergebnisse der Frauen signifikant besser waren als die der Männer.

**ZT** Haben sich Ihre Erwartungen erfüllt oder hätten Sie mit einem anderen Ergebnis gerechnet?

Ich habe auf ein salomonisches „Unentschieden“ gehofft. Dass die Frauen nun sogar deutlich besser sind, trifft mich als Mann ein wenig. Aber da ich die statistische Auswertung selbst durchgeführt habe, muss ich das Ergebnis so hinnehmen.

**ZT** Welcher Bezug lässt sich zwischen der Studie und dem Berufsalltag herstellen?

Ich hoffe, dass mancher männliche Zahnarzt nun doch einmal auf seine vielleicht weibliche Assistenz hört. Eigentlich hat die Untersuchung gezeigt, dass es ein deutliches Talent für die Bestimmung gibt, einzelne aus beiden Gruppen, Frauen wie Männer, erreichten deutlich bessere Ergebnisse als der Durchschnitt. Alle können ihre Fähigkeiten trainieren, aber nicht

alle starten auf der gleichen Ausgangsstufe.

**ZT** Einige Wissenschaftler bezeichnen die Unterschiede zwischen Frauen und Männern in Bezug auf die Farberkennung als „Fiktion“. Wer hat denn nun recht?

Diese Studie ist wissenschaftlich sehr sauber konzipiert. Sie war ergebnisoffen und die Anzahl der Probanden ist für eine zahnärztliche Studie sehr hoch. Man wird ihr glauben müssen.

**ZT** In der Zahntechnik gibt es inzwischen die Möglichkeit der kolorimetrischen Farbmessung. Wie hätte beispielsweise der VITA Easyshade® compact in der Untersuchung abgeschnitten?

Eine interessante Überlegung. Wir haben dies nicht untersucht. Aus den vorliegenden Untersuchungen kann man aber ablesen, dass das Easyshade eine hohe Reproduzierbarkeit an den Tag gelegt hat.

**ZT** Vielen Dank für das Gespräch! **ZT**

ANZEIGE

**ZAHNWERK**  
Frästechnik GmbH

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

Infos & Preise:  
[www.zahnwerk.eu](http://www.zahnwerk.eu)

Datensätze (stl) an:  
[zeno@zahnwerk.eu](mailto:zeno@zahnwerk.eu)

### ZT Kurzvita



Prof. Dr. Holger A. Jakstat

- geboren 1959 in Elmshorn
- 1978–1983 Studium der Zahnmedizin in Hamburg

- 1984 Approbation und Promotion
- 1985–1992 wissenschaftlicher Assistent an der Abteilung für Zahnärztliche Prothetik am Universitäts-Krankenhaus Eppendorf
- 1994–1999 Leitung der Kiefergelenksprechstunde des Universitäts-Krankenhauses Eppendorf
- 1996 Habilitation
- seit 1999 Leiter der Vorklinischen Propädeutik und Werkstoffkunde der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik und Werkstoffkunde der Universität Leipzig
- Entwicklung der Trainingsmethode zur Zahnfarbbestimmung mittels des Softwareprogramms „Toothguide Trainer“ sowie der „Toothguide Training Box“ (TTB)

ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec  
Inh. M. Nolte  
Rohrstr. 14 • 53093 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

**abtrennen... fertig**

**bohren**

**Gewinde schneiden**

**eindrehen, einstellen**

**Stempel**

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

www.microtec-dental.de

## Manchmal muss es eben groß sein

Dental Direkt verspricht mit einem neuen Rohling für die Sirona inLab® MC XL ein Plus an Wirtschaftlichkeit und Effizienz.



Dental Direkt bietet seine bewährten DD Bio Z Blöcke auch für CAD/CAM-Systeme von Wieland, DCS und KaVo an.

Mit dem neuen DD Bio ZS 85/40 Rohling (85 x 40 x 22 mm) komplettiert Dental Direkt sein Angebot für das Sirona inLab® MC XL System. Der größte Rohling in der Produktpalette ermöglicht das Schleifen von bis zu zehngliedrigen ZrO<sub>2</sub>-Brückengerüsten. Zur Verarbeitung ist die neue inLab 3D Stack Softwareversion notwendig, mit der man im Stapelfräsmodus

bis zu 30 Einzelzahnrestaurationen schleifen kann. Das ermöglicht eine wirtschaftliche „Übernacht“-Fertigung und steigert die Materialeffizienz. Der Rohling wird aus bewährtem, hochfestem yttriumstabilisiertem Zirkondioxid gefertigt. Insbesondere bei der Anfertigung von weitspannigen Brückengerüsten ist eine homogene Dichteverteilung im gesamten Rohling eines der wesentlichen Qualitätskriterien. Der DD Bio ZS 85/40 wird daher in einem aufwendigen, isostatischen Pressverfahren hergestellt, bei dem der Rohling allseitig in einem Flüssigkeitsbad verdichtet wird. Dieses single cip™ Verfahren gewährleistet

die hohen Anforderungen an großdimensionierte Rohlinge. Im Ergebnis weist der vorgesinterte Rohling die erforderliche homogene Dichte auf, die nach dem Dichtsintern im Labor hervorragende Passungen und hohe Festigkeiten garantiert. Noch bis zum 31. Dezember 2009 bietet Dental Direkt den Block zu einem Einführungspreis an, der den Einstieg in die wirtschaftliche Produktionstechnologie zusätzlich erleichtert. **ZT**

### ZT Adresse

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

## Testsieg bestätigt Vielseitigkeit

Das Wartungs- und Reinigungssystem Lubrina von J. Morita belegt bei einer Untersuchung des Clinicians Report den ersten Platz. Das System kann besonders mit seinen flexiblen Lösungsansätzen punkten.

Viele Anwender, die ihre Handstücke einmal automatisch gereinigt und geölt haben, wollen die Vorteile der selbsttätigenden Reinigung anschließend nicht mehr missen. Das bestätigte auch eine aktuelle Testreihe des Clinicians Report (CR). Das beste Testergebnis erzielte das Wartungs- und Reinigungssystem Lubrina von J. Morita. Grund für die sehr gute Bewertung war vor allem die Vielseitigkeit des Gerätes.

Ein wesentlicher Vorteil des Systems ist die Tatsache, dass damit mehrere unterschiedliche Handstückarten, Turbinen oder Air-Scaler gleichzeitig bearbeitet werden können, ohne den Adapter auszutauschen. Ein integriertes Wartungssystem für

Spannfutter und unterschiedliche Anschlüsse machen es möglich, dass der Anwender bis zu vier Instrumente in 100 Sekunden reinigen, pflegen und warten kann. Die Bedienung des Gerätes ist unkompliziert, ebenso das Handling. So empfangen es 97 Prozent der Testteilnehmer als einfach, die Handstücke in das Gerät einzuführen und wieder zu entfernen.

Anwender schätzen darüber hinaus das integrierte Doppelpflegesystem, mit dem zwei Instrumente gleichzeitig mit einem Spray gepflegt werden können. Dabei zeigt sich Lubrina flexibel, da es ungleiche Pflegeölsprays verschiedener Hersteller akzeptiert. Zusätzlich lassen sich die Anschlüsse unabhängig voneinander programmieren. Auf diese Weise wird ermöglicht, zwei unterschiedliche Sprays gleichzeitig zu verwenden. Vor diesem Hintergrund bewertet der CR-Report Lubrina als das vielseitigste



Vier Handstücke sowie verschiedenste Instrumente lassen sich mit der Lubrina gleichzeitig warten.

Wartungs- und Reinigungssystem des Tests. Es ist mit Mehrfachanschlüssen ausgestattet, programmierbar und kompatibel mit vielen Sprays und Handstücken. Positiv sei schließlich auch das gute Preis-Leistungs-Verhältnis. **ZT**

### ZT Adresse

J. Morita Europe GmbH  
Justus-von-Liebig-Straße 27a  
63128 Dietzenbach  
Tel.: 0 60 74/8 36-0  
Fax: 0 60 74/8 36-2 99  
E-Mail: info@jmoritaeurope.com  
www.jmoritaeurope.com  
**ZWP online** Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

ANZEIGE

# SR PHONARES®

MEISTERSTÜCKE DER MODERNE

**Eine Frontzahnlinie, zwei Seitenzahnlinien, ein Name:**

**SR Phonares®**  
DER Zahn für implantatgetragene Prothesen

- Aufregende Ästhetik
- Alters- und typengerechtes Zahnformen-Konzept
- Unkomplizierte Anwendung

**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

## Die goldene Mischung

Ein Knetsilikon von dentona überzeugt durch hohe Verarbeitungsqualität und Wirtschaftlichkeit.

Das dentona 1:1 gum gold ist ein additionsvernetztes Knetsilikon. Durch das Mischverhältnis von eins zu eins ist es einfach im Labor zu verarbeiten. Sein vermindertes spezifisches Gewicht führt zu einer höheren Ergiebigkeit von bis zu zwölf Prozent und erhöht die Wirtschaftlichkeit für die Anwender. Aufgrund seiner hohen Endhärte von 95 Shore A eignet sich das Silikon nicht nur optimal für die Anfertigung von Vorwällen und Quetschbissen, sondern stellt auch eine sichere und wirtschaftliche Alternative zum Gipsvorwall dar. Es ist leicht und sicher zu dosieren, schmiert nicht an den Händen, was für eine angenehme Verarbeitung sorgt. dentona 1:1 gum gold ist bereits nach sechs Minuten vollkommen ausgehärtet und damit beschneidbar. Das bedeutet ein zügiges Arbeiten. Der besondere Vorteil liegt jedoch in seiner Eignung für di-



Nach dem Mischen von Katalysator und Basis entsteht der charakteristische Farbton des dentona 1:1 gold gum.

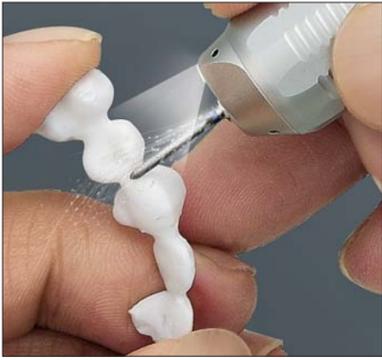
gitale Fertigung. dentona 1:1 gum gold ist scanbar und ermöglicht das puderfreie Scannen des Antagonisten. Das Knetsilikon besteht aus einem hellgrauen Katalysator (A) und einer gelben Basis (B), wodurch im Ergebnis die goldene Mischfarbe entsteht. Für den Verkauf sind Abpackungen zu jeweils drei oder zehn Kilogramm vorhanden. **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

## Lichte Momente im Labor

Die Luftturbine Presto Aqua Lux bietet weit mehr als nur einen simplen Antrieb.



Dank der eingebauten LED verfügt der Anwender unabhängig von der jeweiligen Umgebung über eine gute Sicht auf den Bearbeitungsgegenstand.

Als weltweit erster Hersteller bietet NSK ein schmiegsames und drehbares Luftturbinen-Handstück mit LED an. Es erleichtert die Arbeit des Zahntechnikers an schwer zugänglichen Stellen durch die tagelichtähnliche Sicht, die kein Detail verbirgt. Das Instrument wurde speziell zum Schleifen und Feinieren entwickelt. Es verfügt über eine Wasserkühlung, die individuell von Tropfen bis zum Spraynebel einstell-

bar ist. Die Wasserzufuhr erfolgt aus dem Behälter sowie aus der externen Wasserleitung durch einfaches Umlegen eines Schalters. Das Ein- und Ausbauen des Wasserbehälters ist schnell und unkompliziert. Der einzigartige Staubschutzmechanismus verhindert das Eindringen von feinem Staub in das Lager des Handstückes.

Das Arbeiten mit der neuen Presto Aqua Lux erfolgt geräuscharm und vibrationsfrei. **ZT**

### ZT Adresse

NSK Europe GmbH  
Elly-Beinhorn-Str. 8  
65760 Eschborn  
Tel.: 0 61 96/7 76 06-0  
Fax: 0 61 96/7 76 06-29  
E-Mail: info@nsk-europe.de  
www.nsk-europe.de

**ZWP online** Weitere Informationen finden Sie auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

## „Winzling“ mit enormem Potenzial

„Klein in den Maßen – groß in der Leistung.“ So beschreibt Lukadent sein neues induktives Vakuum-Druckgussgerät.



Dass Größe nicht unbedingt ein Maßstab für Leistung sein muss, beweist das MC 15 von Lukadent.

Nach Aussage des Herstellers ist es weltweit das Kleinste seiner Art und vereint die Vorteile des schnellen Erwärmens durch Induktion mit der exakten Temperaturkontrolle durch die Verwendung eines Temperaturfühlers.

Das MC 15 schmelzt und gießt alle NEM-, EM- und hochgoldhaltigen Dentallegierungen unter Vakuum oder Argon bis zu 2.000 Grad Celsius – optional auch mit Temperatursteuerung speziell für EM bis 1.600 Grad Celsius geregelt. Trotz der kleinen Abmessungen (44 x 40 x 43 cm) ist das MC 15 mit allem ausgestattet, was eine hohe und konstante Gießqualität sicherstellt. Die Induktionsheizung ist mit einem 3,5-Kilowatt-Generator versehen, was zu einer optimalen Metalldurchm-

schung führt. Durch sie erfolgt das Schmelzen des Materials in oxidationsfreier Atmosphäre äußerst zügig.

Nach dem Abgießen, welches durch eine einfache 90-Grad-Drehung der gesamten Gießeinheit erfolgt, wird der

Guss durch den automatischen Überdruck optimiert. Die Keramiktiegel fassen bis zu 100 Grad NEM und mit Graphiteinsatz bis zu 150 Gramm Gold. Auf diese Weise lassen sich auch große Teile einwandfrei gießen. Mit dem MC 15 können Muffeln der Größen eins bis neun sowie alle Modellgussmuffeln verwendet werden. Der Service erlaubt eine Fernwartung per GSM-Modem und läuft somit schnell und kostengünstig ab. **ZT**

### ZT Adresse

Lukadent GmbH  
Felsenbergweg 2  
71701 Schwieberdingen  
Tel.: 0 71 50/3 29 55  
Fax: 0 71 50/3 41 13  
E-Mail: info@lukadent.de  
www.lukadent.de

ANZEIGE

## Rentabel und standfest

XE-Abutmentfräser sind das effiziente Werkzeug zum Vorfräsen schwer zerspanbarer Legierungen mit dem Fräsergerät.



Dank ihrer speziellen Verzahnung eignen sich die XE-Abutmentfräser ausgezeichnet für schwer zerspanbare Werkstoffe.

Mehr als 500.000 Zahnimplantate werden pro Jahr in Deutschland gesetzt. Viele davon sind aus Titan. Titan aber ist nur schwer zerspanbar. Wer hier billige Fräser einsetzt, spart am falschen Ende. Denn Zeit ist Geld und vor allem wenn viel Material abgetragen werden muss – wie beispielsweise bei Implantat-abutments – dauert die Bearbeitung damit unverhältnismäßig länger. Zudem verschleiben vermeintlich billigere Werkzeuge schneller und müssen in wesentlich kürzeren Abständen

gegen neue Werkzeuge ausgetauscht werden. KOMET/GEBR. BRASSELER hat darum extra für die Bearbeitung von Abutments aus Titan und anderer schwer zerspanbarer Legierungen den neuen Abutmentfräser entwickelt. Sein Arbeitsteil ist nur acht Millimeter lang. Zusammen mit seinem sehr großen Durchmesser verleiht ihm dies eine besonders hohe axiale Stabilität und gewährleistet einen sehr ruhigen Lauf. Gleichzeitig erleichtert der große Radius an der Fräsespitze das An- und Tieferlegen einer breiten, abgerundeten Stufe.

Der Abutmentfräser ist mit der XE-Verzahnung ausgestattet, die speziell für schwer zerspanbare Legierungen entwickelt wurde und davon messbar mehr abträgt als übliche Kreuzverzahnungen. Die erzielte Oberfläche spart dem Zahntechniker beim nachfolgenden Schlichten mit der S-Verzahnung und dem Polieren mit dem Polierer 9440 C/M/F deutlich Zeit. Die Abutmentfräser haben einen Konuswinkel von zwei Grad. Dieser bietet höchste Retention und ermöglicht gleichzeitig das Einscannen der Konstruktion. **ZT**

### ZT Adresse

KOMET/GEBR. BRASSELER  
GmbH & Co. KG  
Trophagener Weg 25  
32657 Lemgo  
Tel.: 0 52 61/7 01-0  
Fax: 0 52 61/7 01-2 89  
E-Mail: info@brasseler.de  
www.kometdental.de

## Erfolg im Dialog



## 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

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 \_\_\_\_\_

## Eine starke Gruppe

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

www.dentalbauer.de

## Perfekter Halt für eine dauerhafte Lösung

TEAMZIEREIS bietet eine Expansions-Eliminierungs-Hülse an, die für spannungsfreie Passung im Implantatbereich sorgt und damit die Lebensdauer prothetischer Versorgungen erhöht.



Ein Set PERFECTfit umfasst 20 Hülsen, die in drei Durchmessern erhältlich sind. Größe 1 für Laboranaloge von bis zu 3,8 Millimetern, Größe 2 für Implantate zwischen 3,8 und 4,3 Millimetern sowie Größe 3 für Implantate von mehr als 4,3 Millimetern.

Bei der zahnärztlichen Abformung entstehen im Abformmaterial endogene Spannungen. Bei der Modellherstellung auftretende Dimensionsveränderungen durch die Expansion des Modellgipses können sich

dazu addieren. In der Folge stimmt die Position der Implantate im Mund nicht mit der Position der Laboranaloge überein. Der klinisch geforderte Passive Fit der prothetischen Versorgung wäre nicht gege-

ben. Der auftretende Zug sowie die horizontalen Druckkräfte auf das knöcherne Lager durch das Implantat würden die dauerhafte Integration der Implantate gefährden.

Die Expansions-Eliminierungs-Hülse PERFECTfit gleicht endogene Spannungen bei der Abformung und die Expansion des Gipses bei der Modellherstellung aus. Sie ermöglicht eine passgenaue Versorgung mit jeder Art von Suprakonstruktionen – ohne zusätzliche Anproben, ohne Ausgleichsteile, ohne orales Verkleben mit Zwischenteilen. Die Positionen der Modellanaloge korrespondieren mit denen der Implantate im Mund des Patienten. Dies gewährleistet einen passiven Sitz der Suprastruktur im Mund.

PERFECTfit ist in drei Größen erhältlich. Die Länge beträgt

einheitlich 27 Millimeter und kann individuell gekürzt werden. Die Hülse ist oval und innen glatt. Außen ist ihre Form konisch nach oben hin erweitert. Am oberen Ende sorgt ein Luftloch für den Abbau des Unterdrucks. Das gummiartige Material ist höchstverträglich und zeichnet sich durch eine angenehme Haptik aus. Eine Packung enthält 20 Teile zum Preis von 78 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer. **ZT**

### ZT Adresse

TEAMZIEREIS GmbH  
Ralph Ziereis  
Gewerbepark 11  
75331 Engelsbrand  
Tel.: 0 70 82/79 26-70  
Fax: 0 70 82/79 26-85  
E-Mail: info@teamziereis.de  
www.teamziereis.de

ANZEIGE



## Geräte und Materialien für die Zahntechnik



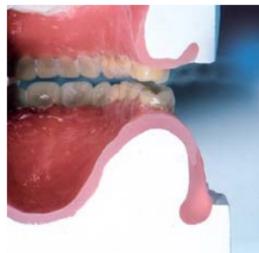
**PERform Präzisionsdublierer-Konzentrat**  
Ausreichend für mehr als 3 kg Dublierer. Die wirtschaftliche Alternative, präzise, wiederverwendbar, preisgünstig.



**Hedent Inkoquell 6** ist ein Wasseraufbereitungsgerät zur Versorgung von Dampfstrahlgeräten mit kalkfreiem Wasser bei automatischer Kesselfüllung. Robuste Bauweise aus Edelstahl sichert eine einwandfreie Funktion des Gerätes und ist besonders wirtschaftlich.



**Inkosteam (Standard)**  
Leistungsstarkes Hochdruckdampfstrahlgerät für den täglichen Einsatz in Praxis und Labor, wo hartnäckiger Schmutz auf kleinstem Raum zu entfernen ist. **Inkosteam II** mit zwei Dampfstrahlgeräten erfüllt alle Ansprüche an ein Dampfstrahlgerät.



**PERform-Inkovac-System**  
Präzision und höchste Passgenauigkeit  
**Hedent-Prothesenkunststoffe**  
für jede Anwendung das Richtige.  
Inkotherm 85 Gießkunststoff  
Inkotherm press + press extra  
Inkodon spezial  
Inkodur



**Inkopack**  
Klarsichtverpackungen für Modelle und Prothesen. Abdrücke, Gipsmodelle und Zahnprothesen sind für den Transport schnell und sicher verpackt.

### Hedent GmbH

Obere Zeil 6 – 8  
D-61440 Oberursel/Taunus  
Germany

Telefon 06171-52036  
Telefax 06171-52090

info@hedent.de  
www.hedent.de

Weitere Produkte  
und Informationen  
finden Sie auf  
unserer Homepage!

## Von Mund zu Mund

Immer mehr Labore, Zahnärzte und Patienten setzen auf MyDentalCleaner & MyDentalSmile.

Das Pflegesystem MyDentalCleaner eignet sich für herausnehmbaren Zahnersatz, Sportmundschutz, Flexprothesen, Schienen und kieferorthopädische Apparate. Es besteht aus einem Ultraschallreiniger für den Hausgebrauch und dem Reinigungs- und Pflegekonzentrat.

Viele Labore und Zahnarztpraxen nutzen das System zur Festigung der Patientenbeziehung. Sie bieten es im Prophylaxeshop an oder geben es bei höherwertigen Zahnersatzlösungen als Give-away mit. Das macht Eindruck und begeistert die Patienten, die den Folgebedarf an Konzentraten bei ihrem Labor oder ihrer Praxis nachkaufen.

Kinder, Jugendliche und Erwachsene zeigen sich von dem Pflege- und Reinigungsergebnis begeistert. Die Brillanz von Kunststoffzähnen oder keramischen Verblendungen bleibt erhalten. Metalloberflächen werden schonend und gründlich gereinigt. Die Anwender beschreiben das Mintaroma als erfrischend und loben das angenehme Mundgefühl. Sportler reinigen ihren Sportmundschutz gerne vor einem Wettkampf und schätzen die frische Atemluft.

Als modernes Produkt setzt das Pflegesystem auf die Dynamik des Internets. Unter [www.MyDentalCleaner.de](http://www.MyDentalCleaner.de) findet sich nicht nur eine ausführliche Beschrei-

bung, sondern auch eine Übersicht der Laboratorien und Praxen, die MyDentalCleaner anbieten. Patienten können sich unter [www.MyDentalSmile.de](http://www.MyDentalSmile.de) gezielt über die Anbieter informieren und so ihren Weg zu den Laboren und Zahnarztpraxen finden. „Seit dem offiziellen Start im Juli 2009 erreichen uns telefonische und E-Mail-Anfragen von Patienten, die Labore und Praxen in ihrer Region su-

„Seit Juli erreichen uns Anfragen von Patienten, die Labore und Praxen in ihrer Region suchen.“

Klaus Köhler,  
Geschäftsführer MyDental GmbH

chen“, erklärt der geschäftsführende Gesellschafter Klaus Köhler zum Hintergrund des Services. Interessierte können unter der folgenden Adresse Testpakete bestellen. Die Komplettpakete mit Ultraschallreiniger, Konzentraten und umfangreichem Informationsmaterial ermöglichen den direkten Start. **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

## Neues Kontrastprogramm

Zur Anfertigung kieferorthopädischer Versorgungen aus Kunststoff kann jetzt die Schwarz-Weiß-Technik genutzt werden.

Um einen möglichst großen Kontrast zu erreichen, sind viele Dinge in unserer Umgebung schwarz oder weiß. Vom Pinguin bis zum Zebra, vom Würfel bis zum Dominostein. Diese Kontraste am Rande des Farbspektrums heißt es

in der KFO-Kunststofftechnik zu entdecken. Das neue Orthocryl® Pulver, eingefärbt in Schwarz und Weiß, erschließt dem Zahntechniker neue kreative Möglichkeiten. Das Orthocryl® Kunststoff-System ist ein Kaltpolymerisat, das aus zwei Komponenten besteht. Die beiden Komponenten sind das Pulver (Polymer) und die Flüssigkeit (Monomer). Durch die gezielte Verarbeitung der beiden Komponenten und dem Einsatz der unterschiedlichen Farben können auf einfache Art und Weise individuelle KFO-Apparaturen gefertigt werden. Auch für die Herstellung von Aufbisssschienen eignet sich der Kunststoff sehr gut.

Seit fast 50 Jahren werden mit diesem Kunststoff-System die verschiedenartigen

kieferorthopädischen Apparaturen hergestellt. Bis heute sind weltweit mehr als 250 Millionen Apparaturen mit Orthocryl® gefertigt worden. Dieses Kunststoff-System wurde aufwendigen wissenschaftlichen Tests unterzogen,

sowohl in der polymerisierten Form beim Patienten als auch in Form von Spänen, wie sie beim Fräsen entstehen. Dabei wurde die biologische Unbedenklichkeit nachhaltig bewiesen. Orthocryl® Autopolymerisate sind nicht toxisch, verursachen keine Schleimhautreizungen und besitzen kein mutagenes Potenzial. Sie sind daher ausgezeichnet bioverträglich. **ZT**



Das neue Orthocryl®-System - Kreativ mit der Schwarz-Weiß-Technik.

### 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

# 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 5 blickt in den Süden Deutschlands.



## Isen



Ansprechpartner:

Träger:

Anzahl Arbeitsplätze:

Anzahl Lehrer (fest angestellt / frei):

Unterrichtsanteil in % (fest angestellt / frei):

Teil I (Fachpraxis):

Teil II (Fachtheorie):

Kursangebote

Teil I – Teilzeit:

Teil II – Teilzeit:

Teil III (Betriebswirtschaft/ Recht) +

Teil IV (Berufs- und Arbeitspädagogik):

Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:

Materialkosten pro Teilnehmer:

Prüfungsablauf:

Besonderheiten:

SDS Soltner Dental Schulung  
Meisterschule für Zahntechnik  
Josefsbergstr. 39  
84424 Isen  
www.sds-meisterschulung.de

ZTM Heinz-Michael Soltner  
Tel.: 0 80 83/61 3  
Fax: 0 80 83/90 85 18

privatwirtschaftlich

11

2/0

100/0

70/30

Stunden: 302

Dauer: 11 Wochenenden, verteilt auf ein Jahr

Kosten: 7.900 Euro

Stunden: 90

Dauer: 3 x 3Tage, verteilt auf 2 Monate

Kosten: 3.200 Euro

Stunden: 60

Dauer: 2 x 3Tage, verteilt auf 2 Monate

Kosten: 1.200 Euro

– Allgemeinmaterialien wie Gipse, Einbettmassen etc.  
– große Bibliothek vorhanden

ca. 1.500 Euro

Die Prüfungen werden bei der zuständigen Handwerkskammer des Heimatortes des Prüflings abgehalten. Es gelten die Vorschriften der einzelnen Handwerkskammern.

– gesamte Vorbereitung neben dem Beruf möglich  
– Förderung mit dem Meisterbafög zzt. in Höhe von 10.226 Euro  
– Ausbilder sind Zahntechnikermeister mit eigenem Betrieb  
– Kurse werden bei München und bei Darmstadt angeboten  
– kleine Kurse (max. 10 Teilnehmer) gewähren optimale und intensive Betreuung  
– fakultativ Kurse: CAD/CAM, Galvanotechnik, Laserschutzbeauftragten-Schein, praktische Laserkurse

## Karlsruhe



Ansprechpartner:

Träger:

Anzahl Arbeitsplätze:

Anzahl Lehrer (fest angestellt / frei):

Unterrichtsanteil in % (fest angestellt / frei):

Teil I (Fachpraxis):

Teil II (Fachtheorie):

Kursangebote

Teil I + Teil II – Teilzeit:

Teil III (Betriebswirtschaft/ Recht) +

Teil IV (Berufs- und Arbeitspädagogik) – Vollzeit:

Teil III – Teilzeit:

Teil IV – Teilzeit:

Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:

Materialkosten pro Teilnehmer:

Prüfungsablauf

Prüfungsdauer Teil I / Teil II:

Prüfungsort:

Prüfungskosten:

Teil I und II + Nebenkosten:

Teil III + IV:

Teil III:

Teil IV:

Wiederholungsprüfungen pro Jahr:

Besonderheiten:

Meisterschule für Zahntechnik  
Handwerkskammer Karlsruhe  
Bildungsakademie  
Hertzstr. 177  
76187 Karlsruhe  
www.hwk-karlsruhe.de

Susanne Nagy  
Tel.: 07 21/1 60 04 21  
E-Mail: nagy@hwk-karlsruhe.de

Handwerkskammer Karlsruhe

Theorie: 25  
Praxis: 16

0/ ca.14

0/ 100

0/ 100

Stunden: 594 (max. 611)

Dauer: ca. 18 Monate (etwa Februar bis Ende Juli)

Kosten: 5.400 Euro

Stunden 340

Dauer: ca. 10 Wochen (Mai bis Juli und Oktober bis Dezember)

Kosten: 1.395 Euro

Stunden 220

Dauer: ca. 9 Monate (Ende September bis Mai)

Kosten: 855 Euro

Stunden: 120

Dauer: ca. 6 Monate (September bis Anfang Februar)

Kosten: 540 Euro

Lehrbücher zu den verschiedenen Fachthemen, entsprechende Laborausstattung vorhanden

k. A.

8Tage in Klausur / ca. 2 – 2,5Tage

Bildungsakademie

545 Euro

310 Euro

155 Euro

155 Euro

1

– seit vielen Jahren bewährte Meisterschulung  
– erste erfolgreiche Durchgänge gemäß neuer Zahntechnikermeisterverordnung  
– sehr gute Bestehensquoten

## München



Ansprechpartner:

Träger:

Anzahl Arbeitsplätze:

Anzahl Lehrer (fest angestellt / frei):

Unterrichtsanteil in % (fest angestellt / frei):

Teil I (Fachpraxis):

Teil II (Fachtheorie):

Kursangebote

Teil I, II, III (Betriebswirtschaft / Recht) und

IV (Berufs- und Arbeitspädagogik) – Vollzeit:

Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:

Materialkosten pro Teilnehmer:

Prüfungsablauf

Prüfungsdauer Teil I

Teil II:

Prüfungsort:

Prüfungskosten:

Teil I und Nebenkosten:

Teil II:

Teil III:

Teil IV:

Wiederholungsprüfungen pro Jahr:

Besonderheiten:

Meisterschule für Zahntechnik – München  
Friedenstraße 26  
81671 München  
Tel.: 0 89/ 41 60 02 0  
Fax: 0 89/ 41 60 02 29  
www.meisterschulen-mchn.de

ZTM Hans-Jürgen Stecher  
Tel.: 0 89/ 41 60 02 32  
E-Mail: Hans-JuergenStecher@t-online.de

Handwerkskammer für München und Oberbayern,  
Stadt München

24 (+ 24 CAD/CAM-Plätze)

5/0

100/0

100/0

Dauer: 45 Wochenstunden

Kosten: ca. 5.000 Euro, jährliche Schulgebühr 750 Euro

Zyklus: September bis Juli

Verbrauchsstoffe wie Wachs, Gips, Materialien, KFO, teilweise Implantatteile und vollkeramische Materialien

jährlich 650 Euro pauschal, zusätzlich ca. 5.000 Euro

7Tage in Klausur, 2Tage vorbereitende Heimarbeit

2Tage jeweils 4 Stunden

Schulungslabor Meisterschule München

1.090 Euro

200 Euro

156 Euro

156 Euro

1

– Förderung über Meisterbafög  
– Schulung und Prüfung auf CAD/CAM-Systemen  
– 4 Scanner, 1 Fräsanlage  
– PC-gestützte Implantatplanung und Farbmesssysteme  
– praxisrelevante Umsetzungen der neuen Meisterprüfungsverordnung mit Dokumentation und Qualitätsmanagement, modernste Medienausstattung mit Intranet und Live-Übertragung der Demonstrationen  
– ab 2011 neue Laborausstattung  
– zusätzliche Veranstaltungen mit Referenten aus Wissenschaft und Industrie

# Netzwerkgedanke fördert hohe Qualität und freies Unternehmertum

Franchising gilt heute als modernes Geschäftsmodell. Wie flexibel es in der Praxis gehandhabt werden kann, hängt jedoch von der exakten Definition des Vertragsrahmens ab. Zfx setzt bei seinem Modell auf die größtmögliche Freiheit aller Partner.

## Ein offenes System

Oliver Werschky, Geschäftsführer von Zfx und gelernter Zahntechniker, kennt die Bedürfnisse der Dentallabore und ihre Situation: „Wir bieten starke Technik zu guten Preisen und alle Vorteile des Franchisings.“ Er betont, dass Franchising bei Zfx ein Höchstmaß an Offenheit bedeutet: „Jeder Netzwerkpartner profitiert von den gemeinsamen Stärken, kann aber weiterhin frei handeln.“ Die Komponenten der Prozesskette seien ebenfalls offen.

Zfx beliefert seine Franchisenehmer mit der kompletten Ausrüstung für die dentaltechnische Prozesskette und vertraut auf namhafte Partner. Das komplette System beinhaltet einen hochauflösenden 3-D-Scanner, der auf dem Prinzip der Streifenprojektion beruht, eine eigens entwickelte CAD-Software, die CAM-Software von OPEN MIND, eine

Fünf-Achs-Fräsmaschine von DMG und einen Sinterofen von DEKEMA. Im Zfx-Shop finden die Kunden Werkzeuge, Ersatzteile und Rohmaterialien. Natürlich können Zfx-Partner auch andere Lieferanten nutzen.

„Jeder Netzwerkpartner profitiert von den gemeinsamen Stärken, kann aber weiterhin frei handeln.“

Oliver Werschky,  
Geschäftsführer von Zfx

**Günstige Systemkosten und proaktives Marketing**  
Dank des ständig wachsenden Netzwerks und durch das gebündelte Einkaufsmanagement von Zfx entstehen komparative Preisvorteile von über 30 Prozent. Das komplette System bestehend aus Scanner, CAD/CAM-Software, PC-Einheit, Fräsmaschine und

Sinterofen kostet in Europa 290.000 statt über 400.000 Euro. Die Franchise-Gebühr beträgt vier Prozent vom monatlichen Umsatz des Zfx-Partners. Das Investitionsrisiko ist für den Franchisenehmer vergleichsweise gering. Denn alle eingesetzten Technologien unterliegen strengen Auswahl- und Prüfungskriterien, sodass Zfx seinen Partnern eine hohe Funktionssicherheit bietet. Davon profitiert auch Zfx, „denn nur wenn unsere Partner kontinuierlich arbeiten können, verdienen wir damit Geld“, meint Werschky.

Zum Konzept zählt außerdem ein gemeinsamer Marktauftritt, den Zfx mit einem Marketing-Mix fördert. Eine monatliche Gebühr von 850 Euro wird vollständig für Marketingmaßnahmen reinvestiert. Das einheitliche Corporate Design umfasst Anzeigen, Broschüren und den Internetauftritt.

## Dezentrale Netzwerkstruktur mit lokaler Kundennähe

Zfx legt Wert darauf, dass die lokale Kundennähe zwischen Dentallaboren und Zahnärzten bestehen bleibt. Deshalb wendet sich Zfx nicht direkt an Zahnarztpraxen, sondern stattet Zfx-Partner mit der Ausrüstung aus, die nötig ist, um ein Fräszentrum zu betreiben. Der Zfx-Partner übernimmt den Vertrieb eines kleinen Zfx-Pakets, welches aus dem 3-D-Scanner, der CAD-Software mit PC-Einheit und einer Schulung besteht. Dentallabore können dieses Paket erwerben, modellieren den Zahnersatz mit der Software selbst und lassen ihn im Zfx-Fräszentrum fertigen. Falls erforderlich, können die Dentallabore neben Zfx auch andere Fräszentren beauftragen. Direkte Kommunikationswege und ein umfangreiches Schulungsangebot ermöglichen den Wissensaustausch innerhalb des Netzwerkes.

## Auch Herzstück ist ein Beispiel an Flexibilität

Wesentlicher Bestandteil der Zfx-Prozesskette ist eine hochmoderne Fünf-Achs-Fräsmaschine der Sauer GmbH, die dem Gildemeister-Konzern an-

„Nur wenn unsere Partner kontinuierlich arbeiten können, verdienen wir damit Geld.“

Oliver Werschky,  
Geschäftsführer von Zfx

gehört. Die ULTRASONIC 20 linear ist aufgrund des monoblock-Designs äußerst stabil und benötigt nur wenig Platz. Eine wassergekühlte Spindel mit bis zu 42.000 Umdrehungen pro Sekunde und die thermosymmetrische Portalbauweise machen sie zu einem hochpräzisen Fräszentrum, das im Mikrometerbereich arbeitet. Linearantriebe verleihen der Maschine zusätzliche Dynamik.

Die ULTRASONIC 20 linear vereint als einzige Anlage auf dem Markt sowohl High-Speed-Cutting als auch ULTRASONIC. Dank dieser Kombination können von PMMA und Nano-Composites über Chrom-Cobalt und Titan bis hin zu Zirkoniumoxid und Glaskeramik alle in der Dentaltechnik gebräuchlichen Materialien bearbeitet werden. Der NC-Schwenkrundtisch ermöglicht eine Fünf-Achs-Simultanbearbeitung, sodass auf der Maschine nicht nur alle Materialien gefräst, sondern auch alle Indikationen gefertigt werden können. ■

## ZT Adresse

Zfx GmbH  
Wittelsbacherstr. 9  
85250 Altomünster  
Tel.: 0 82 54/96 30  
Fax: 0 82 54/17 16  
E-Mail: info@zfx-dental.com  
www.zfx-dental.com

# Exotisches trifft auf Ästhetisches

Auf der Prothetik Night zeigte Candulor in Hamburg, was Zahnprothetik heute bedeuten kann und welche „Geheimnisse“ hinter optimalen Ergebnissen stecken.

Bereits zum vierten Mal veranstaltete Candulor eine Fortbildungsveranstaltung rund um das Thema Prothetik. Das Tropen-Aquarium des Tierparks Hagenbeck bildete im Mai den perfekten Rahmen dieser „Hai“-End-Night. Auf 8.000 Quadratmetern konnten die zahlreichen Gäste über 14.300 exotische Tiere erleben und wurden im Anschluss über Neues aus der Prothetik informiert.

Michael Hammer, Geschäftsführer der Candulor Dental GmbH Deutschland, eröffnete den Fortbildungsabend mit der Geschichte des Tierparks Hagenbeck, der mittlerweile seit 161 Jahren besteht und nun in sechster Generation geführt wird. Parallel verwies er auf die Traditionen des eigenen Unternehmens, das vor über 70 Jahren von den Herren Steen und Zech gegründet wurde.

## Implantatprothetik, eine Fallstudie

Das Team Dr. Martin Frank und ZTM Bernd van der Heyd aus

München eröffneten die Vortragsreihe zum Thema bedingt herausnehmbare und festsitzende Rekonstruktion auf Implantaten und Eigenbezahnung. Anhand eines Patientenfalles wurden die akribischen Schritte von der Planungsphase bis hin zur Eingliederung eindrücklich gezeigt. Beide betonten die Bedeutung eines durchdachten Behandlungskonzeptes, mit dem sich eine optimale Ästhetik, Funktion und Phonetik realisieren lässt. Essenziell für die Lösung ihrer Patientenfälle sei die intensive, partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Zahntechniker und Zahnarzt.

## Neues aus Forschung und Entwicklung

Dr. Sandro Spicego vom Wissenschaftlichen Dienst der Ivoclar Vivadent AG präsentierte vor dem Hintergrund entsprechender In-vitro- und In-vivo-Studien die Unter-



Nach Meinung von ZTM Damiano Frigerio steht am Anfang der erfolgreichen Arbeit von Zahnmediziner und Zahntechniker die Aufklärung des Patienten über Funktion und Ästhetik von prothetischen Versorgung.

schiede verschiedener Zahnmaterialien wie PMMA und Komposit. Er vermittelte den enormen Aufwand, der betrieben werden muss, bis eine neue Zahnlinie auf dem Markt lanciert werden kann.

## Neue Zahngenerationen

ZTM Antonio Ferilli, Produktmanager der Candulor AG, präsentierte anschließend die neuen Front- und Seitenzahnlinien aus Nano-Filled-Composite-Material. Die Dreidimensionalität der Zahnkörper sowie die individuellen Schichtungen der Zähne zeigten, dass die Neuentwicklung dem Vorbild „Natur“ extrem nahe kommt. Ferilli präsentierte zudem die neue Seitenzahnlinie Bonartic II NFC, welche ab Oktober 2009 erhältlich ist.

## Gero- und Implantatprothetik

In ihrem Vortrag zeigte Prof. Regina Mericske-Stern den Einsatz in der Totalprothetik kombiniert mit modernsten Methoden inklusive der Computertechnologie für gesamtheitliche Lösungen. Sie sieht in der Totalprothetik die Grundlage für die Planung und

Diagnostik jeder Rekonstruktion und hält sie „trotz aller Technologien unabdingbar“.

## Zahntechnik in der Unterhaltungsindustrie

Georg Korpas fertigt als Make-up-Artist für die Filmindustrie auch Zahnersatz für Schauspieler an. Er verdeutlichte, wie sich Physiognomie und Gesichtsausdruck der Schauspieler durch die angefertigten Zähne verändern. Kurze Filmsequenzen veranschaulichten die unglaublichen Ergebnisse.

## Eine „Ode“ an die Berufsehre

ZTM Damiano Frigerio aus Lugano zeigte anhand vielfältiger Patientenfälle unterschiedlichste Lösungswege. Der frühere Chefzahntechniker der Universität Zürich erweitert die Basisplanung Totalprothetik um den Faktor Ästhetik. Es gelte, eine Harmonie zwischen Patient, Status, Alter, Zahnfleisch und Zähnen zu erreichen.

Dafür müsse man sich auch von alten Dogmen in der Formenauswahl verabschieden. In Deutschland gefertigte Prothesen entsprächen den genannten Ansprüchen und ermöglichten es, den Patienten das Lachen zurückzubringen. Dies betrachtet Frigerio als wahren Erfolg. Die nächste Candulor Prothetik Night findet am 27. November 2009 in den Meilenwerken in Düsseldorf statt. Hier vereinen sich automobiler Begeisterung und zahntechnische Ästhetik.

Interessenten können sich unter der folgenden Adresse bereits dafür anmelden. ■

## ZT Adresse

Candulor Dental GmbH  
Am Riederngraben 6  
78239 Rielasingen-Worblingen  
Tel.: 0 77 31/79 78 30  
Fax: 0 77 31/289 17  
E-Mail: info@candulor.de  
www.candulor.com

# Wer zuerst kommt

Zum zehnjährigen Jubiläum von CATTANI Deutschland initiiert das Unternehmen eine Sonderaktion, mit der Anwender schnell viel sparen können. Allerdings heißt es dafür auch flink zuzugreifen.

Die CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG feiert Jubiläum: Seit mittlerweile einem Jahrzehnt versorgt die Werksvertretung des italienischen Mutterhauses CATTANI S.p.A. deutsche Zahn-

ärzte und Dentallabore mit hochqualitativen Produkten zu attraktiven Preisen. Das umfangreiche Sortiment des 1999 gegründeten Familienbetriebs reicht von leistungsstarken Dentalkompresso-

ren, Absauganlagen, Wasser-ringpumpen, Amalgamscheidern und Schlauchablagen bis hin zu einem umfangreichen Zubehörprogramm und speziellen Produkten für die Reinigung und Desinfektion.

Anlässlich des runden Geburtstages wartet CATTANI Deutschland nun mit gleich zwei Neuigkeiten auf. Das Mutterhaus mit Sitz in Parma hat Ende 2008 seine Zustimmung erteilt, dass CATTANI Deutschland auch die Werksvertretungen für Österreich und die Schweiz übernimmt. Als Jubiläumsaktion bietet CATTANI Deutschland im August und September 2009



Jubiläumsaktion: Chance auf ein kostenloses Upgrade bei Kauf des Absaugsystems Turbo-Smart.

Folgendes: Beim Kauf eines Absauggeräts vom Typ Turbo-Smart Version A erhält der Käufer gratis ein Upgrade auf die Version B im Wert von 850 Euro. Das Upgrade besteht aus einem Zahlencode, der in das gekaufte neue Gerät über eine Code-Tastatur eingegeben wird. Nach Eingabe dieses Zahlencodes verdoppelt sich die Absaugleistung von bisher zwei Arbeitsplätzen auf vier Arbeitsplätze. Die Aktion ist allerdings begrenzt auf 25

Geräte im genannten Zeitraum, gültig aber für die Märkte Deutschland, Österreich und Schweiz. Es lohnt sich also, schnell zu sein, um in den Vorteil dieser kostenlosen Zugabe zu kommen. Die Aufträge werden nach Eingang erfasst. Eine Verlängerung ist nicht vorgesehen. ■

## ZT Adresse

CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG  
Scharnstedter Weg 20  
27637 Nordholz  
Tel.: 0 47 41/1 81 98-0  
Fax: 0 47 41/1 81 98-10  
E-Mail: info@cattani.de  
www.cattani.de

ANZEIGE

Auropent® MagiCCeram® System

**MagiCCeram®**  
Aufbrennkeramik vom Feinsten

Auropent®  
Legierungen ohne Kompromisse

www.auropent.com Auropent® Fantasy GmbH · Tel.: +49 (0)221/9535620

## Praktisch oder abstrakt?

Beim Wettbewerb „Faszination Presskeramik“ 2009 werden die kreativsten Presskeramik-Arbeiten gesucht.



Beim Wettbewerb „Faszination Presskeramik“ konkurrieren kreative zahntechnische Profis miteinander.

Die Ivoclar Vivadent GmbH startet die dritte Ausgabe des Wettbewerbs „Faszination Presskeramik“. Das Unternehmen vergibt Preise in Höhe von insgesamt 3.000 Euro. Zahntechnikerinnen und Zahntechniker können ihre Arbeiten bis zum 11. September 2009 einreichen. Der Wettbewerb richtet sich an Zahntechnikerinnen und Zahntechniker und besteht aus den Kategorien Kunst und Schmuck sowie Dentaltechnik. Die Teilnehmenden sind hinsichtlich der Wahl der Materialien frei. Eine unternehmensinterne Jury bewertet die Arbeiten nach Phantasie, Präzision der Ausführung sowie Art der Präsentation. Den besten fünf Teilnehmenden der beiden Kategorien winken Erlebnisgutscheine von Mydays im Gesamtwert

von 3.000 Euro. Darüber hinaus erhält jeder Teilnehmer ein Presskeramik-Mousepad und ein hochwertiges Victorinox-Taschenmesser mit USB-Stick.

Der Einsendeschluss für die einzureichenden Arbeiten ist der 11. September 2009. Interessierte können die genauen Teilnahmebedingungen für den Wettbewerb auch unter [www.ivoclarvivadent.de](http://www.ivoclarvivadent.de) nachlesen. **ZT**

### ZT Adresse

Ivoclar Vivadent AG  
Bendererstr. 2  
FL-9494 Schaan  
Tel.: +423/235 35 35  
Fax: +423/235 33 60  
E-Mail: [info@ivoclarvivadent.com](mailto:info@ivoclarvivadent.com)  
[www.ivoclarvivadent.com](http://www.ivoclarvivadent.com)  
**ZWP online** Weitere Informationen finden Sie auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

Die Bremer Goldschlägerei hat auf der vergangenen Internationalen Dental-Schau in Köln ihre Weiterentwicklungen auf dem Gebiet der Gerüstfertigung präsentiert. Nun stellt sie ihre Technologie einem noch größeren Kreis interessierter Dentallabore zur Verfügung. Ausgangspunkte sind die Fertigung mittels „Selective Laser Melting“-Verfahrens sowie die CAD-gestützte Frästechnik. Die angebotene Materialpalette reicht daher von CoCr-Produkt „Wirobond“ über die Gold-Legierung „Bio PontoStar“ bis hin zur Zirkoniumdioxid-Variante BeCe CAD Zirkon+. Bei Letzterer handelt es sich um komplett durchgefärbte Rohlinge, die eine Nachbearbeitung der Gerüste aufgrund sogenannter „weißer Stellen“ überflüssig werden lassen. Während diese fortschrittlichen Technologien früher nur Kunden des Bremer Unternehmens zur Verfügung standen, können jetzt dank der „offenen Produktion“ alle Anwender bei der BEGO ihre Gerüste fertigen lassen, deren Scanner und Softwareprogramme mit dem unverschlüsselten In-

## Hightech für alle

Dank „offener Produktion“ können nun auch Nutzer systemfremder Scanner Gerüste vom CAD/CAM-Pionier BEGO beziehen. Angeboten werden eine breit gefächerte Materialpalette sowie zahlreiche Serviceleistungen.



Ob wie hier in Vollkeramik oder als EM- oder EMF-Legierung – dank der „offenen Produktion“ steht CAD/CAM-Hightech von BEGO jetzt einem weiten Kundenkreis offen.

dustriestandard STL arbeiten – wie es beispielsweise bei 3Shape D700, D640, D250, Smartoptics Activity 101 und vielen anderen handelsüblichen Scannern der Fall ist. Das Bestellen der Gerüste ist möglich, indem man sich beim Orderportal unter <http://shop.bego-medical.de> registriert, einloggt und dann seine STL-Daten

hochlädt. Noch einfacher geht es mit der kostenlosen Software „FileGenerator“, die auf derselben Seite zum Download zur Verfügung steht. Nach der Installation auf dem eigenen Rechner kann der Auftrag direkt durch Anklicken einer STL-Datei erfolgen. Mit integriert ist in diesem Programm außerdem ein 3-D-

Viewer, der die Überprüfung des Auftrags vor dem Versand ermöglicht. Die fertigen Metallgerüste werden an das Dentallabor innerhalb von 48 Stunden, Keramik binnen zwei bis vier Tagen geschickt. Das Angebot ist weder an eine Mindestlaufzeit noch an Mindestabnahmemengen gekoppelt. Außerdem können alle Kunden die 5-Jahres-Garantie „DentProtect“ abschließen. Damit sind im Schadensfall der Eigenanteil des Patienten, das Honorar des Zahnarztes sowie die Laborkosten einschließlich der keramischen Verblendungen abgedeckt. Obendrein liefert BEGO für alle Materialien Biozertifikate unabhängiger Prüfinstitute und gewährleistet die CE-Konformität. **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](mailto:info@bego.com)  
[www.bego.com](http://www.bego.com)  
**ZWP online** Weitere Informationen finden Sie auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

## Zurückblicken und Vorausschauen

Im Juli 2009 feierte Burkhardt Zahntechnik sein 25-jähriges Bestehen. Gleichzeitig fungiert das Labor in Plochingen seitdem als das erste ZirkoDenta Referenzzentrum.



Trotz aller Feierlichkeiten fand ZTM Hans-Joachim Burkhardt ab und an auch noch die Gelegenheit zu einem Fachgespräch mit Vertretern der Industrie.

Laborinhaber ZTM Hans-Joachim Burkhardt pflegt seit der Gründung des Betriebes sein Faible für neue Verfahren und Technologien. Das führte ihn u.a. auf zahlreiche Vortragsreisen und Fortbildungsveranstaltungen. Zwischen 1996 und 2008 hielt Burkhardt rund 180 Kurse und 30 Vorträge vor nationalem und internationalem Publikum. Außerdem war er auf verschiedenen Messen als Demonstrator am Stand und Autor verschiedenster Fachartikel.

Als die große Leidenschaft des Mitglieds der Dental Excellence International Laboratory Group gilt die Werkstoffkunde. Dabei stehen für ihn praktische Fragen stets im Vordergrund. „Was nützt uns der beste Werkstoff, wenn wir

ihn nicht verarbeiten können, oder nicht wissen, welche theoretischen Hinter-

„Was nützt uns der beste Werkstoff, wenn wir ihn nicht verarbeiten können.“

ZTM Hans-Joachim Burkhardt,  
Burkhardt Zahntechnik

gründe in unsere zahntechnischen Arbeiten einfließen sollen.“ Burkhardt kann auf etliche Verfahrensentwicklungen, Mitwirkung bei Markteinführungen und ein Europäisches Patent verweisen. In letzter Zeit richtet er seine Aufmerksamkeit verstärkt auf Zirkoniumdioxid. Schließlich werden heute im Labor Burkhardt etwa 95 Pro-

zent aller Arbeiten aus Zirkon gefertigt. So gesehen war es nur eine Frage der Zeit, bis das eigene digitale Fräszentrum im Labor stand. „An Arbeiten aus dem Fräszentrum verdiene ich nichts und Staub schlucken beim Kopierfräsen macht auf Dauer auch keinen Spaß“, erklärt der Zahntechnikermeister. Durch die langjährige Freundschaft zu Martin Schuler, einem der drei Gründer von ZirkoDenta und dem Entwickler des mastermill® Komplettsystems, bringt Burkhardt sein Wissen nun in die junge Firma ein. Als erstes offizielles ZirkoDenta Referenzzentrum ist sein Labor mit einer fünfachsigen CAD/CAM-Kompletanlage ausgestattet – aus seiner Sicht eine intelligente Lösung. „Das Gesamtpaket ist für kleine und mittlere Labore zugeschnitten und passt somit sehr gut in unsere Betriebsstruktur – zudem ist es auch noch finanzierbar.“ Interessenten können sich im Referenzzentrum unverbindlich über das ZD.mastermill® Komplettsystem informieren. **ZT**

### ZT Adresse

ZirkoDenta Referenzzentrum  
Burkhardt Zahntechnik  
Hermannstr. 12  
73207 Plochingen  
Tel.: 0 71 53/2 40 45  
Fax: 0 71 53/7 36 06  
E-Mail:  
[info@burkhardt-zahntechnik.de](mailto:info@burkhardt-zahntechnik.de)  
[www.burkhardt-zahntechnik.de](http://www.burkhardt-zahntechnik.de)

ANZEIGE

**Das Buch zur Geschichte des Zahntechniker-Handwerks**

**-50% - JETZT 12,50 € STATT 25,00 €**

[74 Seiten]  
[32 teils farbige Abbildungen]  
[ISBN 3-00-017810-4]

ZAHNTECHNIKER-INNUNG  
BERLIN-BRANDENBURG

**JETZT BESTELLEN**

**AB SOFORT FAXBESTELLUNG UNTER 03 41/4 84 74-2 90**

oder Bestellung per Post  
Oemus Media AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

Christiane Reinecke  
Zur Geschichte des Zahntechniker-Handwerks  
Vom Ausgang des 19. Jahrhunderts bis zur Gegenwart  
12,50,- Euro inkl. MwSt. + Versand

Exemplar/e

Name \_\_\_\_\_  
Straße \_\_\_\_\_  
PLZ/Ort \_\_\_\_\_  
Telefon/Fax \_\_\_\_\_  
E-Mail \_\_\_\_\_

## Wissenschaft und Praxis

Die Michael Flussfisch GmbH hat ihr Fortbildungsprogramm umstrukturiert und kann jetzt direkter bestimmte Zielgruppen ansprechen.

„Wir rücken etwas von Veranstaltungen mit Kursus-Charakter ab und bieten mehr Seminare zu aktuellen Themen sowie Anwender-Stammtische an“, erläutert Firmenchefin Michaela Flussfisch. Das neue Programm gliedert sich in unterschiedliche Veran-

staltungen insbesondere im CAD/CAM-Bereich. Zusätzlich veranstaltet Flussfisch regelmäßig Stammtische zu einem bestimmten Thema, bei denen ZENOTEC®- und AGC®-Anwender Erfahrungen und Praxistipps austauschen können. Dentallabore und ihre Kunden sind bei allen Veranstaltungen herzlich willkommen. Zahnärzte erhalten für die Teilnahme anerkannte Fortbildungspunkte.

Alle Veranstaltungen finden mittwochs oder freitags von 16 bis ungefähr 19 Uhr im Dentalforum der Michael Flussfisch GmbH in Hamburg-Bahrenfeld statt. Im Anschluss gibt es ein Get-together mit kleinem Imbiss. Das vollständige Programm für die Monate September bis Dezember 2009 mit Teilnahmegebühren sowie die Möglichkeit zur Anmeldung sind auf der neu gestalteten Homepage zu finden. 

### ZT Adresse

Michael Flussfisch GmbH  
Friesenweg 7  
22763 Hamburg  
Tel.: 0 40/86 60 82 23  
Fax: 0 40/86 60 82 25  
E-Mail: info@flussfisch-dental.de  
www.flussfisch-dental.de

### „Wir bieten mehr Seminare zu aktuellen Themen sowie Anwender-Stammtische an.“

Michaela Flussfisch,  
Geschäftsführerin Michael  
Flussfisch GmbH

staltungstypen: Beim „Wissenschaftsforum“ handelt es sich um eine wissenschaftlich ausgerichtete Fortbildung für Anwender und alle weiteren Interessierten zu einem ausgewählten Thema. Als Referenten treten Experten aus Forschung und Industrie auf. Zu ihnen zählt beispielsweise Prof. Dr.-Ing. Claus Emmelmann vom Institut für Laser- und Anlagentechnik der Technischen Universität Hamburg-Harburg.

Bei „Tipps und Tricks“, angeleitet von Mitarbeitern der Michael Flussfisch GmbH, liegt der Schwerpunkt auf der prak-

## Abschied eines Vordenkers

Die Firma Kaeser Kompressoren trauert um ihren Seniorchef. Carl Kaeser hatte mehr als 30 Jahre an der Unternehmensspitze gewirkt. Technologischer Fortschritt und persönliches Wohlergehen der Mitarbeiter lagen ihm dabei gleichzeitig am Herzen.

Dipl.-Ing. Carl Kaeser, geschäftsführender Gesellschafter der Kaeser Kompressoren GmbH, ist kurz nach Vollendung seines 95. Lebensjahres am 8. Juli 2009 verstorben. Das Familienunternehmen, seine Mitarbeiter und die Stadt Coburg verlieren mit ihm eine große Persönlichkeit, die über sieben Jahrzehnte ihre Geschicke mitgeprägt und weit über das regionale Wirtschaftsgeschehen hinaus gewirkt hat.

Unter Kaesers Leitung entwickelte sich die Firma von einem regional und national agierenden Kompressorhersteller zu einem der weltweit erfolgreichsten Druckluft-Systemanbieter. Für seine Lebensleistung erhielt Carl Kaeser zahlreiche Auszeichnungen: Er ist Träger des Bayerischen Verdienstordens, des Bundesverdienstkreuzes erster Klasse, der Staatsmedaille für besondere Verdienste um die bayerische Wirtschaft, Ehrenbürger der Stadt Coburg und Ehrensenator der Hochschule Coburg.



Carl Kaeser junior, Geschäftsführer der Kaeser Kompressoren GmbH, verstarb am 8. Juli 2009, kurz nach Vollendung seines 95. Lebensjahres.

Kaeser leitete Anfang der 1970er-Jahre den Produktionswechsel von Kolbenkompressoren hin zu wesentlich moderneren und effizienteren Schraubenkompressoren ein. Dazu entwickelte er und seine Mitarbeiter das völlig neue Schraubenrotorprofil „Sigma Profil“. Damit war der Grundstein für eine rasante Aufwärtsentwick-

lung des Unternehmens gelegt. Später war er entscheidend an dem Zusammenschluss von vorwiegend mechanischer Kompressortechnik mit moderner Informationstechnik beteiligt. Die Steuerung „Sigma Control“ war der erste serienmäßig in Standard-Schraubenkompressoren eingebaute Industrie-PC.

Technisch und kaufmännisch gleichermaßen versiert lenkte er erfolgreich die Geschicke des Unternehmens – seit Anfang der 1980er-Jahre gemeinsam mit seinem Sohn Thomas. Beide verhalfen der Kaeser Kompressoren GmbH zu einem Wachstum, das heute weltweit fast 4.000 Mitarbeiter symbolisieren.

Kaeser suchte Zeit seines Lebens den Kontakt zu jedem Mitarbeiter. In Gesprächen und persönlichen Begegnungen bewies er stets ein offenes Ohr für die Anliegen seiner Mitarbeiter.

Nun ist der mit über 70 Jahren am längsten im Dienst der Firma stehende Kaeser-Mitarbeiter nicht mehr dabei. Er wird fehlen und doch gegenwärtig sein – er wird nicht vergessen werden. 

### ZT Adresse

Kaeser Kompressoren GmbH  
Carl-Kaeser-Str. 26  
96410 Coburg  
Tel.: 0 95 61/6 40-0  
Fax: 0 95 61/6 40-1 30  
E-Mail: info@kaeser.com  
www.kaeser.de

ANZEIGE

Da können Sie sich mal eine Scheibe von abschneiden!

Jetzt den Preis selbst klein schneiden. So geht's:

Entscheiden Sie sich jetzt für einen offenen 3shape D 700 oder Wieland S100 Scanner und bezahlen Sie erst in 3 Jahren. Fräsen Sie bei uns zum günstigen Festpreis und schneiden Sie den Preis dabei mit 5 € pro Zirkoneinheit immer kleiner.

**Beispiel:** Bei 600 Einheiten pro Jahr bezahlen Sie nach 3 Jahren nur noch die Hälfte.

Die ersten 5 Anrufer erhalten das originelle Zirkonmesser gratis.

www.fraeszentrum-unna.de

Nur für die ersten 10 Festentschlossenen!  
Telefon 0 23 03 / 8 61 38

FRÄSZENTRUM  
FRANK PRÜNTE



VOLLENDETE ZÄHNE

## Durch Wissen entsteht Akzeptanz

Auszubildende der Dentaforum-Gruppe diskutierten mit Vertretern aus Politik und Handwerk über die Zukunft Europas.



Die Dentaforum-Gruppe bildet jährlich 20 bis 25 Azubis in den Berufen Werkzeugmechaniker/-in und Industriekaufmann/-frau aus. Dass die Jugendlichen sich um ihren Platz in Europa Gedanken machen, bewies die Gesprächsrunde in Ispringen.

Was denken und erwarten junge Menschen von Europa? Welche Chancen, aber auch welche Bedenken haben Berufsanfänger im Hinblick auf den europäischen Arbeitsmarkt? Diese und weitere Fragen diskutierte der Vorsitzende des Bundestagsausschusses für die Angelegenheiten der Europäischen Union, Gunter Krichbaum (CDU), mit 15 Auszubildenden des Ispringer Dentalunternehmens. Der Besuch fand im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Europa im Betrieb“ statt, die von der Vertretung der Europäischen Kommission in Deutschland initiiert wurde. Neben Krichbaum nahmen Florian Strasser, Referent für Europa-Kommunikation der Europäischen Bewegung Deutschland, sowie Martin Keppler, Geschäftsführer für

Aus- und Weiterbildung der Industrie- und Handelskammer Nordschwarzwald, an der Debatte teil. Mark S. Pace, Geschäftsführer der Dentaforum-Gruppe, verdeutlichte zu Beginn der Veranstaltung, dass es äußerst wichtig sei, jungen Menschen die Bedeutung eines starken und geeinten Europas näherzubringen und ihnen die Chancen aufzuzeigen, die eine qualifizierte Ausbildung bietet. Die Auszubildenden hatten sich im Vorfeld intensiv mit dem Thema Europa beschäftigt und waren dabei auf zahlreiche interessante Fragen gestoßen. Zunächst wollten sie etwas zur Person Gunter Krichbaum, dessen beruflichen Werdegang und politischen Zielen erfahren. Es interessierte sie, was ihnen Europa beruflich bietet.

Aber sie trugen auch ihre Sorgen um künftige Arbeitsplätze vor. Krichbaum betonte, dass eine qualitativ hochwertige Ausbildung, wie sie von Dentaforum angeboten wird, die beste Absicherung gegen Arbeitslosigkeit und die Basis für eine erfolgreiche Karriere böte. Auch Keppler teilte diese Ansicht. Das deutsche duale Ausbildungssystem sei einmalig in Europa und die Ausbildungsqualität hierzulande genieße weltweit einen ausgezeichneten Ruf. Zusatzqualifikationen wie Sprachkenntnisse gewinnen immer mehr an Bedeutung – sowohl beruflich wie auch privat.

Die Diskussionsrunde beschäftigte sich außerdem mit dem Lissaboner Vertrag und dessen Auswirkungen für EU-Bürger. Viele Beschlüsse, die von der Europäischen Union verabschiedet werden, wären oftmals für die Bevölkerung nicht nachvollziehbar, weil sie nicht ausreichend über die Hintergründe informiert sei. Deshalb müsse insbesondere der jungen Generation Europa näher gebracht werden, denn Akzeptanz könne nur auf Basis von Wissen und Mitsprache entstehen. **ZT**

ANZEIGE

**LUKADENT**

**LUKAShine**  
Ausarbeiten und Polieren wie von selbst  
Drei Arbeitsschritte mit nur einem Gerät!



Mit dem LUKAShine bearbeitet man Oberflächen von NEM, EM und Keramiken ohne kostenintensive Handarbeit.

- Hohe Flexibilität durch modularen Aufbau
- Effizienz und hohe Wirtschaftlichkeit
- Einfache Handhabung
- Made in Germany

Hochglanz-politur  
Nassschleifen  
Nadelreinigen

Tel.: +49 7150 32955 E-Mail: info@lukadent.de Internet: www.lukadent.de

### ZT Adresse

Dentaforum  
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@dentaforum.de  
www.dentaforum.de

ANZEIGE

## Starke Argumente!

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

- ✓ einfacher Datentransfer für CAD/CAM
- ✓ voller Kundenschutz
- ✓ keine Vertragsbindung
- ✓ bundesweite Lieferung

**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

## Abschied nach vielen Jahren

Arbeitskreis der VITA Zahnfabrik in Erlangen vermeldet Wechsel an der Spitze.



Zum Abschied aus dem Erlanger Arbeitskreis der VITA In-Ceram Professionals (VIPs) erhielt Waltraud Steiner nicht nur Blumen, sondern auch viel Dank.

Ende April verabschiedete der Erlanger Arbeitskreis der VITA In-Ceram Professionals (VIPs) seine langjährige Ausrichter Waltraud Steiner. Sie betreute zusammen mit Thomas Perling seit 2006 den Kreis. Steiner unterstützte unter anderem ihre Arbeitskreis-Kollegen sehr erfolgreich bei der Organisation von Veranstaltungen und Workshops. Erst im Februar 2009 machte der VIP Arbeitskreis zum Beispiel mit der gelungenen Veranstaltung „Gegenwart und Zukunft – Vollkeramik“ auf sich aufmerksam. Steiner und ihr Mann treten künftig beruflich kürzer und haben sich aus dem

Dentallabor Steiner & Hollfelder Zahntechnik GmbH zurückgezogen. Damit erklärt sich auch die Niederlegung des Amtes als Leiterin des VIP Arbeitskreises Erlangen. Die Nachfolge von Steiner wird Bernhard Hellmuth aus Bad Neustadt antreten. Daneben steht Thomas Perling seinen Kollegen weiterhin als Ausrichter zur Verfügung. Im Namen seiner Kollegen und der VITA Zahnfabrik, Bad Säckingen, überreichten Thomas Perling und Thomas Winkler vom VITA Außendienst einen bunten Blumenstrauß und Pralinen als kleines Dankeschön für die gute Zusammenarbeit. Hellmuth wünschten

sie bei der Erfüllung seines neuen Amtes viel Spaß und Erfolg. Das Netzwerk der VITA In-Ceram Professionals besteht seit 2001. Deutschlandweit zählt es rund 220 Zahnärzte und Zahntechniker als Mitglieder. Der Arbeitskreis Erlangen besteht seit 2005 und hat insgesamt 14 Mitglieder. **ZT**

### ZT Adresse

VITA Zahnfabrik  
H. Rauter GmbH & Co. KG  
Spitalgasse 3  
79713 Bad Säckingen  
Tel.: 0 77 61/56 20  
Fax: 0 77 61/56 22 99  
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com  
www.vita-vip.com

## ZT Veranstaltungen September 2009

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
02.09.2009	Hagen	Modellherstellungskurs: „Das Modell“ – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZIM Claudia Füssenich, ZT Udo Rudnick	picodent Claudia Knopp Tel.: 0 22 67/65 80 19
04.09.2009	Hamburg	CAD/CAM im Verbund mit der Lasersinter-Technik Referenten: Prof. Dr.-Ing. Claus Emmelmann, Dipl.-Ing. Gregor Szwedka	Michael Flussfisch GmbH Nicole Zygla Tel.: 0 40/86 69 35-18
10.09.2009	Gieboldehausen	Cerec Kurs Referentin: Christina Ketzinger	Dentales Service Zentrum GmbH & Co. KG Edelgard Hoffmann Tel.: 0 55 28/99 99 55
14.09.2009	Meckenheim	Segmentworkshop I - Oberflächentextur Referent: ZT Massimiliano Trombin	DA VINCI CREATIV Claudia Füssenich Tel.: 0 22 25/1 00 27
16.09.2009	Hamburg	Klinische Bewertung von Medizinprodukten Referent: Fachdozenten der TÜV SÜD Akademie	TÜV SÜD Akademie Carolin Schumnick Tel.: 0 89/57 91-16 20
19.09.2009	Dieburg	Herstellung einer edelmetallfreien Teleskopkrone aus remanium® star Referent: Carsten Haake	DENTAURUM Sabine Trautmann Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
25.09.2009	Stuttgart	Erfolgreiche Farbnahme am Patienten Referent: Prof. Dr. Asami Tanaka	Asami Tanaka Dental Anja Dornhoff 0 61 72/8 30 26

## ZT Kleinanzeigen

www.zirkon-forum.de

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

**ZWP online** Das Nachrichtenportal für die gesamte Dentalbranche

Jetzt kostenlos eintragen unter:  
**www.zwp-online.info**

ZT

Fakten auf den Punkt gebracht.

muffelforum.de

Die Community der Zahntechniker

- ▶ Diskussionsforen
- ▶ Stellenmarkt
- ▶ Firmenporträts
- ▶ Gerätemarkt
- ▶ Produktneuheiten
- ▶ Kurstermine
- ▶ neue Technologien
- ▶ Chat

Internet <http://www.muffel-forum.de> eMail [info@muffel-forum.de](mailto:info@muffel-forum.de)

Ein Projekt der T&B ServiceLine GbR  
Am Schlangenhorst 27  
14656 Brieselang  
<http://www.tb-serviceline.de>

Thorsten Tobi und Andreas Braune  
fon (033232) 350090  
fax (033232) 350091  
eMail [info@tb-serviceline.de](mailto:info@tb-serviceline.de)



**Nutzen Sie unser Angebot, damit Sie mit den Gedanken bei Ihrer Arbeit und nicht bei den Bankgeschäften sind.**

Factoring ist der starke Baustein im Finanzkonzept des Dentallabors. Zahnärzte bewerten die Zusammenarbeit mit der LVG positiv. Denn sie können Zahlungsziele in Anspruch nehmen, ohne die Liquidität ihres Labors einzuengen. – Die LVG ist die älteste Institution ihrer Art für Dentallabore.

Seit 1984 bieten wir 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 0711/61 77 62  
 info@lvg.de · www.lvg.de