

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

Verbessertes Meister-BAföG	Risiken erfassbar machen	Digitale Dentalfotografie (4)	Erwartungen erfüllt?
Die Neufassung des Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetzes sieht eine höhere finanzielle Unterstützung für Fortbildungswillige vor.	Rafael J. de la Roza erläutert die Aufgaben von Sicherheitsbeauftragten und Medizinprodukteberatern bei der Überwachung von Zahnersatz.	In diesem Teil widmet sich Autor Thomas Burgard der Komplexität des Weißabgleichs und der Schwierigkeit der exakten Farbwiedergabe.	Laut Veranstalter ging die IDS 2009 erfolgreich über die Bühne. Doch ist sie auch weiterhin die Leitmesse für Zahntechniker?
Politik ▶ Seite 4	Wirtschaft ▶ Seite 8	Technik ▶ Seite 12	IDS-Rückblick ▶ Seite 15

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 €*

DANKE für Ihren Besuch an unserem Messestand!
IDS 2009

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

Dentallabore müssen Produktivität als Schlüsselgröße erkennen und stärken

Kleine Lösungen für große Probleme

Trotz aller Euphorie war die Wirtschafts- und Finanzkrise ein beherrschendes Thema auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2009. Doch statt in Schockstarre zu verfallen, wurde vielerorts nach vernünftigen Wegen im Umgang mit der Situation gesucht. Dies galt auch für das dentotechnica-Forum des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI).

(ms) – Bereits Eröffnungsredner Jürgen Schwichtenberg, Präsident des VDZI, sprach ohne Umschweife von wirtschaftlich schwierigen Zeiten, deren Ursprung zu wesentlichen Teilen noch immer in der Einführung des Festzuschuss-Systems 2005 zu finden sei. Er bezeichnete diesen rechtlichen Rahmen als unerträglich für das Handwerk, da er entsprechend geringe Erträge nach sich ziehe. Daher genüge es auch nicht, wenn Laborinhaber auf der Stufe von Zufriedenheit verharren würden. „Die Frage muss ganz besonders in Zeiten wie diesen

lauten: Wie lässt sich die Zufriedenheit steigern?“ Eine Antwort bietet der VDZI mit der Marke Q-AMZ, welche die Position des Zahntechniker-Handwerks im Markt stärke. Dafür müsse die Marke von engagierten Verbandsmitgliedern mit Leben gefüllt werden. Auf eben diese persönliche Initiative lenkte im Anschluss Unternehmensberater Werner Weidhüner seinen Blick. Unter dem Motto „Leistung messen und verbessern“ stellte er heraus, wie viel Verbesserungspotenzial noch in den Betrieben selbst brach liegt. Vor allem in Hinblick auf

einen Umsatzeinbruch, den Weidhüner für das zweite Halbjahr 2009 erwartet. Der studierte Wirtschaftswissenschaftler ging der Frage nach, wie produktiv die Dentallabore in ihrer Fertigung sind. „Die Tatsache, dass hier Spitzenwerte teilweise doppelt so hoch sind wie der Durchschnitt, verrät, welches Steigerungspotenzial in manchen Betrieben vorhanden ist.“ Zudem gebe es zahlreiche Möglichkeiten, wie die Unternehmen ihre Produktivität erhöhen könnten. Eine Option

▶ Fortsetzung auf Seite 2

Jährliches Zusammentreffen will Allgemeines von Luxuriösem unterscheiden

Grundsätzlicher Redebedarf vorhanden

Bei der DGZ-Jahrestagung wartet auf die Fachbesucher neben einem abwechslungsreichen und anspruchsvollen Programm vor allem die Frage nach einer aktuellen Standortbestimmung.

Das Thema „Basisversorgung vs. Luxusversorgung“ wird der Schwerpunkt der 23. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) am 15. und 16. Mai 2009 in Hannover sein. In wissenschaftlichen Impulsvorträgen werden Themen behandelt, bei denen in den letzten Jahren wesentliche Fortschritte erzielt wurden oder die sich möglicherweise von kontrovers diskutierten Maßnahmen zu Standards entwickelt haben. „Hier ist nach unserer Auffassung eine Standortbestimmung dringend erforderlich“, erklärt DGZ-Präsident Prof. Dr. Werner Geurtsen. Neben den Hauptvorträgen erwarten die Besucher wis-

senchaftliche Kurzvorträge, Posterdemonstrationen, das DGZ-Praktikerforum, Workshops, praktische Arbeitskurse, der Studententag und eine Industrieausstellung. Am ersten Veranstaltungstag stehen grundsätzliche Fragestellungen von ethischer Bedeutung im Fokus. „Zahnfarbene Restaurationen im Seitenzahnbereich – immer noch Luxusversorgung?“, lautet zunächst die Ausgangsfrage für den Hauptvortrag von Prof. Dr. Reinhard Hickel. Prof. Dr. Roland Frankenberger geht anschließend der Frage nach: „Reparatur von Füllungen – Kompromiss oder vollwertige Therapie?“ Mit einer grundsätzlichen Problematik setzt

sich anschließend Prof. Dr. Thomas Attin auseinander: „Kosmetische Zahnmedizin – mehr als Marketing?“ Am zweiten Tag wirft unter anderem Prof. Dr. Detlef Heide mann die Frage auf: „Füllung oder immer Krone?“ Abgeschlossen werden die Hauptvorträge von Prof. Dr. Hans Jörg Staehle, der nach einer Komplementär-„Zahnmedizin“ fragt. Für Freitag und Samstag sind insgesamt drei DGZ-Workshops vorgesehen. So gibt beispielsweise am Freitag, 15. Mai, Prof. Dr. Roland Frankenberger Einblicke in „Vollkeramische Restaurationen – Materialwahl und klinische Verarbeitung“. ■

Eine Standortbestimmung zwischen Finanzkrise und technologischem Wandel

Wieder in die Zukunft investieren

Die Zahntechnik war auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2009 mehr als nur eine Randerscheinung. Welche Rahmenbedingungen sie derzeit prägen, beschrieb Walter Winkler, Generalsekretär des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), gegenüber der ZT.

■ Herr Winkler, die IDS 2009 gehört fast schon wieder der Geschichte an. Welchen Eindruck haben die Tage in Köln bei Ihnen hinterlassen?

Was unglaublich positiv auffiel, war die vollkommen unaufgeregte, stark an Sachthemen orientierte Atmosphäre auf der Messe. 2007 hätte man in jeder zweiten Äußerung mit einer depressiven Aussage, Zweifeln, Missstimmung oder Unsicherheit rechnen können. Diesmal war es jedoch ruhig, ohne Hysterie, sachorientiert, klasse! Ich bin unglaublich beeindruckt gewesen, was die Atmosphäre dieser Messe anbelangt.

■ Hängt dieses positive Bild damit zusammen, dass Labore mit dem Beginn des

Festzuschuss-Systems 2004 Investitionen hinausgeschoben haben und sich nun wieder mutiger zeigen?

ANZEIGE

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

www.dentona.de

Seitdem wir das vierteljährliche Konjunkturbarometer erheben, verfolgen wir auch den Investitionsindex. In den vergangenen zwei, drei Quartalen ist dieser deutlich angestiegen. Das ist sicher auch in Erwartung der Messe

erfolgt. Das liegt aber auch daran, dass die Betriebe zwischen 2005 und 2007 in puncto Investitionen sehr zurückhaltend waren. Keiner wusste, auf welcher Größe er seinen Betrieb stabil halten kann. Ersatzinvestitionen wurden aufgeschoben. Es gab offensichtlich aber auch eine Zurückhaltung von Investitionen in neue Technologien. Die Branche ist inzwischen wieder auf einem stabileren Niveau, dass Laborleiter sich sagen: Jetzt kann und muss ich wieder investieren. Und auch in gemeinsamen Gesprächen mit dem Industrieverband haben wir gehört, dass die Investitionsbereitschaft wieder hoch ist. Wenn wir es schaffen, die positiven Messesignale über das ganze

▶ Fortsetzung auf Seite 6

ANZEIGE

Bei unseren Kursen lachen sogar Börsianer wieder.

Zumindest, wenn sie zum Zahnarzt müssen.

Silber-Palladium-Legierung DD Economy®
jetzt für nur **5,95/g*** bei 250g Abnahmemenge
5,45/g* bei 500g Abnahmemenge

DD Economy® erfüllt höchste Ansprüche an Verarbeitung und Verträglichkeit. Als Universallegierung für alle gängigen LFC Keramiken (WAK 16,6/16,8) überzeugt sie durch sehr gute Zellkultur- und Korrosionstest-Ergebnisse (Cu – frei) und ist mit 10,9 g/cm³ Dichte fast so leicht wie NEM. DD Economy® ermöglicht somit eine hochwertige Edelmetallversorgung – und das zum NEM-Preis.

Tageslistenpreis am 04.04.09: 16,85 €. *Alle angegebenen Preise verstehen sich netto zzgl. gesetzl. MwSt. Preisänderungen und Liefermöglichkeiten sind vorbehalten. Alle Lieferungen erfolgen nach den gültigen Dental Direkt AGB. Das Angebot ist bis zum 15.05.09 gültig.

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