

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

Wachsende Zuversicht Immer mehr zahntechnische Labore bewerten ihre Geschäftslage als „gut“. Ein Grund dafür sind steigende Umsätze. Politik ▶ Seite 4	Der Eingang ist verstopft Was muss ich selbst lesen? Was kann ich weiterdelegieren? Michael Lange gibt Tipps zur schnellen Bewältigung der Post. Wirtschaft ▶ Seite 8	Digitale Dentalfotografie (2) In Teil 2 der Serie erklärt Autor Thomas Burgard detailliert die Grundbausteine der gesamten Fotoausrüstung. Technik ▶ Seite 12	Expertentreffen in Hagen Die navigierte Implantologie stand bei dem Symposium „Digitale Dentale Technologien“ im Mittelpunkt des Interesses. Service ▶ Seite 19
--	---	---	---

ANZEIGE

Top-IDS-Angebot!

Zirkonoxid-Krone System: Wieland

- CAD-/CAM-gefräst und vollverblendet
- bis zu 14 Glieder am Stück
- inklusive Arbeitsvorbereitung
- komplett inklusive MwSt. / Versand

99,99 €*

* Das Angebot ist gültig vom 01.02.09 bis 28.02.09, es zählt das Auftragsdatum.

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

Zusätzliche Aufklärung über Kostenerstattung zahntechnischer Leistungen Privat steht drauf, privat ist drin

Die Einführung des Gesundheitsfonds hat mit dem Jahresbeginn einige Veränderungen in der Tarifstruktur der privaten Krankenversicherungen gebracht. In einem Schreiben an seine Mitglieder informiert der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) aus diesem Anlass über die Auswirkungen auf die aktuelle Berechnungspraxis bei zahntechnischen Leistungen.

Seit dem 1. Januar 2009 gibt es einen Basistarif in der privaten Krankenversicherung (PKV). Dieser löst den bisherigen Standardtarif ab. Der Basistarif muss in seinem Leistungsumfang dem Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) entsprechen. In dem Tarif Versicherte haben nach § 12 Abs. 1a Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) eine sogenannte substitutive Krankenversicherung mit einem privaten Krankenversicherer abgeschlossen.

Sie bleiben damit Privatversicherte und sind als solche zu behandeln.

Erstattungsregeln beim Zahnersatz

Der Basistarif regelt nur den Anspruch des Versicherten gegenüber seiner Versicherung. Der Gesetzgeber schreibt den privaten Krankenversicherern im VAG vor „einen branchenweit einheitlichen Basistarif anzubieten, dessen Vertragsleistungen in Art, Umfang und Höhe den Leistungen nach dem

Dritten Kapitel des Fünften Buches Sozialgesetzbuch (SGBV), auf die ein Anspruch besteht, jeweils vergleichbar sind ...“ In den Tarifbedingungen des privaten Krankenversicherers ist daher für die Kostenerstattung Folgendes niedergelegt: „Erstattungsfähig sind die Aufwendungen für zahntechnische Leistungen, die in dem zwischen dem Spitzenverband Bund der Krankenkassen und dem VDZI vereinbarten bun-

▶ Fortsetzung auf Seite 2

Information in eigener Sache: Verlag bietet mit E-Paper ein Stück Zukunft Neuigkeiten im Westentaschenformat

Die Oemus Media AG baut ihr Internet-Angebot weiter aus. Ab sofort können alle Interessenten die gesamten Online-Publikationen interaktiv mit dem gewohnten Lesekomfort nutzen.

Das Zauberwort heißt E-Paper. PDF-Dateien werden mit wenigen Mausklicks zu interaktiven Flash-Publikationen und um sinnvolle Lesefunktionen erweitert. Damit können Sie überall auf der Welt Ihre „druckfrische Ausgabe“ lesen. Sie benötigen lediglich einen

Internetanschluss und einen aktuellen Browser. Die Online-Ausgabe ist genau wie die „echte“ Print-Publikation anzusehen. Das Original-Layout sowie eine realistische Blätterfunktion sorgen für ein natürliches Leseverhalten. Wer sich für das Angebot interessiert, muss mit keinen weiteren Kosten rechnen – unser Angebot ist völlig kostenfrei. Bereits wenige Tage nach dem Erscheinen stehen Ihnen die Online-Ausgaben unserer Publikationen mit allen Informationen zur Verfügung. Lesen Sie unsere Zeitungen und Zeitschriften einfach online, informieren Sie sich über unserer Seminare und Kongresse per E-Paper und erle-

ben Sie die neuesten Fortbildungstrends – einfach von zu Hause oder unkompliziert in der Praxis. Zahlreiche nützliche Funktionen ergänzen den Service. Neben der Volltextsuche besteht die Möglichkeit, sich die Artikel als PDF herunterzuladen und natürlich auch bequem auszudrucken. Literaturlisten, Bildergalerien oder weiterführende Links bieten zusätzliche Informationen. Eine Archivfunktion umfasst alle Ausgaben der letzten sechs Jahre als PDF. Alle aktuellen Ausgaben, auch die des Vorjahres, liegen als PDF und E-Paper vor. In diesem Sinne wünschen wir viel Spaß beim Lesen – online oder gern auf Papier.

ANZEIGE

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

ZWP online
www.zwp-online.info

TÜV Saarland bewertet Zahnersatz-Auktionsportal mit der Note „sehr gut“ Partnerschaft mit gemeinsamen Zielen

Das Internetportal www.zahngelot.de bietet Auktionen zahnärztlicher und -technischer Leistungen. Mögliche Parallelen zu der im vergangenen Jahr angeklagten Konkurrenz-Website „2te-ZahnarztMeinung.de“ weist das Betreiberunternehmen MediKompass GmbH zurück.

(cs) – Die Kassenzahnärztliche Vereinigung Bayerns wirft der Mojo GmbH, den Betreibern von „2te-ZahnarztMeinung.de“, „Wettbewerbswidrigkeit und einen Verstoß gegen das Berufsrecht der Zahnärzte“ vor. Insbesondere die Zahlung eines Honorars, die der Zahnarzt bei Vermittlung an das Portal zahlen müsse, gilt als Kritikpunkt und als mögliche Beeinträchtigung der Versorgungsqualität. Derzeit liegt der Fall dem Bundesgerichtshof in Kassel vor. Der MediKompass GmbH ist dieser Fall bekannt. „Wir haben darauf reagiert, indem wir verschiedene Abrechnungsmodelle eingeführt haben. Unser neuestes ist das Abo-Modell, bei dem der Zahnarzt monatlich eine bestimmte Gebühr entrichtet“, erläutert Geschäftsführer Prof. Dr. Dr. Schikora. „Hierbei kann man

nicht von einer Qualitätsminderung sprechen, denn die Gebühr ist unabhängig von der Zahl der vermittelten Patienten.“

ANZEIGE

esthetic-base[®] gold
die Stumpfgips Referenz – nur das Beste für Ihr Modell!

www.dentona.de

Ein immer wieder heikles Thema ist der Auslandszahnersatz. Nach Aussage der Portalbetreiber darf der angebotene Zahnersatz zwar aus dem Ausland stammen, muss jedoch als solcher vom jeweiligen Zahnarzt ausgewiesen

werden, damit der Patient selbst entscheiden kann. Die AOK Baden-Württemberg, die seit dem 2. Januar mit der MediKompass GmbH kooperiert, weist darauf hin, dass Zahnarzt und Patient bestimmen, woher der Zahnersatz kommt. Die Kasse empfiehlt aber Zahnersatz aus deutscher Produktion. Auf ihrer Website weist sie die Versicherten auf www.zahngelot.de hin. Dr. Rolf Hoberg, Vorstandschef der AOK Baden-Württemberg: „Mit dem neuen Service bieten wir unseren Versicherten die Möglichkeit, auf ganz einfachem Wege die Behandlungskosten bei hoher Qualität zu senken.“ Das besondere Angebot für die Versicherten besteht in der kostenlosen Nutzung des Fax- und Briefservices des Portals im Wert von zehn Euro.

▶ Fortsetzung auf Seite 2

ANZEIGE

Rohlinge für den „Volksfräser“

DD Bio ZZ – damit Ihre Handarbeit sich lohnt!

Testangebot:
1 x DD Bio ZZ poly 16 für 99,00 EUR.
Überzeugen Sie sich von der Qualität!

Qualität die *allen* offen steht.

* ZIRKONZAHN® ist ein eingetragenes Warenzeichen des Herstellers.

Best.-Nr.	Artikel	Maße (mm)	VE/Stck.	Preis/VE
G 210	DD Bio ZZ poly 16	98 x 88 x 16	1	139,- €
G 211	DD Bio ZZ poly 18	98 x 88 x 18	1	149,- €
G 213	DD Bio ZZ Ronde 16	Ø 98 x 16	1	189,- €

alle Preise verstehen sich netto zzgl. MwSt.

- made in Germany
- Spannringe erhältlich
- konstante Schwindung von 25%
- transluzentes Zirkondioxid (3Y-TZP)
- absolut homogene Dichte (isostatisch gepresst)
- Biegefestigkeit (4-Pkt.) > 1150 MPa
- zertifiziert nach DIN EN ISO 13485

Die Rohlinge in polygonaler oder runder Scheibenform ermöglichen ein **effizientes Arbeiten bei bester Materialausnutzung**. Einzelkronen, kleine und große Brückengerüste können in einem Rohling gefräst werden.

Wenn Sie Anregungen oder Wünsche zu anderen Rohlingsformen haben, setzen Sie sich mit uns in Verbindung.

Dental Direkt
Zirkonhotline: 05 21 - 299 360 ■ www.dentaldirekt.de

ZT POLITIK

Partnerschaft mit gemeinsamen ...



Der Geschäftsführer der MediKompass GmbH Prof. Dr. Dr. Claudius Schikora sieht in der AOK Baden-Württemberg einen starken Partner.



Dr. Rolf Hoberg, Vorstandschef der AOK Baden-Württemberg, beschreibt die Kooperation als wichtige Informationsquelle für die Versicherten.

ZT Fortsetzung von Seite 1

Für Hoberg ist das Unternehmen auch deshalb ein seriöser Anbieter, weil die Website mit dem freiwilligen Prüfzeichen des TÜV Saarlands zertifiziert wurde. Bei einer repräsentativen Umfrage im Juni 2007, an der ungefähr 600 Kunden teilnahmen, konnte das Portal mit einer Notenverteilung von eins bis fünf bewertet werden. Kriterien waren unter anderem die Informationsverständlichkeit, die Fachkompetenz der Mitarbeiter, die Transparenz der Bewertung sowie die Kundenzufriedenheit. Das Ergebnis des Servicetests ergab die Note 1,42, somit „sehr gut“.

Neben der TÜV-Zertifizierung sei laut der MediKompass GmbH die Art der Bewertung ein weiteres Kriterium, in dem sie sich von der Konkurrenz-Website unter-

scheiden. Nach der Behandlung hat der Patient die Möglichkeit, seinen Zahnarzt zu bewerten. „Die Erfahrung zeigt, dass die Qualität so nachhaltig gesichert bleibt. Schließlich weiß der Zahnarzt, dass er eine Beurteilung erhält“, resümiert Prof. Schikora.

ANZEIGE



Nach sechs, zwölf und 18 Monaten werden die Kunden nochmals gebeten, Bewertungen abzugeben, denn erst dann zeige sich, ob die Behandlung auch wirk-

lich erfolgreich war. Schneidet ein Zahnarzt mehrfach schlecht ab, wird dieser aus dem Portal verwiesen. Aus der genannten Umfrage ging hervor, dass 98,4 Prozent der Patienten mit ihrem Zahnarzt zufrieden sind. „Somit wird aus einer subjektiven eine objektive Bewertung“, so Prof. Schikora. Die Firma MediKompass GmbH wurde im Mai 2006 gegründet und gehört der Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck an. Sie betreibt mehrere Online-Plattformen für Preisvergleiche im medizinischen Bereich. Auf www.zahngesund.de können sich Patienten unverbindlich und kostenlos Alternative Angebote verschiedener in Deutschland niedergelassener Zahnärzte für zahnärztliche Behandlungen einholen. Nach eigenen Aussagen können Kunden somit bis zu 40 Prozent beim Zahnersatz sparen. **ZT**

ZT Der aktuelle Kommentar



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

Liebe Kollegen,

Internetauktionen sind der große Renner. Auf einschlägigen Internetportalen werden

Zahnersatz und zahnärztliche Leistungen gehandelt wie gebrauchte Autoreifen oder unbrauchbar gewordene Konsumgüter, die im Keller den Platz für Neues versperren. Dass gerade eine Krankenversicherung ihre Versicherten auf ein solches Auktionsportal aufmerksam macht, ist schon mehr als bedenklich. Offizielles Ziel dabei: Die Patienten sollen deutlich sparen. Doch wie soll das bei hochwertigen zahntechnischen Versorgungen aus Deutschland gehen? Was lassen die Billig-Anbieter weg? Kommt der Zahnersatz aus dem Ausland?

Die AOK Baden-Württemberg hat sich über diese Fragen offensichtlich wenig Gedanken gemacht und setzt sogar noch eins drauf. Das Unternehmen, welches das Auktionsportal betreibt, sei deshalb seriös, weil es ein freiwilliges Prüfzeichen des TÜV Saarlandsträgt

und suggeriert damit unterschwellig, die von den Auktionsteilnehmern angebotene Qualität sei TÜV-zertifiziert. Im gleichen Atemzug wird die hohe Zufriedenheit der Kunden bei der Bewertung der abgeschlossenen Behandlung erwähnt. Prüfzeichen und Qualität sind jedoch zwei unterschiedliche Sachen: Erstens mag das Prüfzeichen für das Auktionsportal an sich sprechen. Über die Qualität der angebotenen Versorgung sagt es aber noch lange nichts aus. Zweitens halte ich es für unredlich zu behaupten, dass ein Patient nach einem Zeitraum von 18 Monaten tatsächlich die Qualität der Versorgung beurteilen kann. Zahnärzte und Zahntechnikermeister beurteilen die Qualität einer Versorgung nach Kriterien wie Randschluss, Funktion, Ästhetik, Phonetik, Materialgüte, Prozessqualität/Verarbeitung, Service, Langlebigkeit und vieles mehr. Das

freundliche Lächeln der Zahnarzhelferin oder der finanzielle Einsparungserfolg sind keine maßgeblichen Kriterien. Man kann der AOK Baden-Württemberg nur raten, sich schleunigst von der Kooperation mit dem Auktionsportal zu verabschieden. Letztlich geht es bei solchen Auktionen nur um den Preis und nachrangig um die Qualität. Diese wird weder vor noch nach der Behandlung von den Portalbetreibern oder der AOK geprüft. Sie unterliegt ausschließlich dem subjektiven Empfinden der Patienten. Verbindliche Qualitätsversprechen der Anbieter gibt es nicht. Hoffentlich wächst bei der AOK gleichzeitig die Erkenntnis, dass es langfristig falsch und schädlich ist, sich derart negativ in das Vertrauensverhältnis zwischen Zahnarzt/Zahntechniker des Patienten einzumischen. **ZT**

Ihr Roman Dotzauer

Die Zahnrestauration im Fokus

Der Forschungspreis Vollkeramik prämiiert Fortschritte in der vollkeramischen Zahnversorgung.

Zum 8. Mal seit ihrem Bestehen und ermuntert durch die Kompetenz der bisherigen, belohnungswürdigen Arbeiten, schreibt die Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V. erneut den Forschungspreis für bisher noch nicht eingereichte wissenschaftliche Arbeiten auf den Gebiet der vollkeramischen Zahnversorgungen aus. Mit der Stiftung des Preises sollen Forschungsarbeiten und Publikationen in folgenden Themengruppen gefördert werden:

- Defektorientierte Behandlung für den Einsatz vollkeramischer Werkstoffe
- Darstellung von Risikofaktoren mit Keramikwerkstoffen und Befestigungssystemen
- Erfahrungen mit adhäsiven Verfahren
- Bearbeitungstechniken verschiedener Keramiken
- Untersuchungen über das Langzeitverhalten

• Evaluation für eine praxisgerechte Umsetzung. Der Forschungspreis 2008 wird voraussichtlich am 4. November 2009 in München auf dem 9. Keramik-Symposium im Rahmen des Kongresses der DGZMK und des Bayerischen Zahnärztetages verliehen. Abgabetermin der Arbeiten zum „Forschungspreis Vollkeramik“ ist der 28. Februar 2009. Der Preis ist mit insgesamt 5.000 Euro dotiert. Bewerber können ihre Arbeiten unter der nachfolgenden Adresse einreichen. **ZT**

ZT Adresse

Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V.
Postfach 100 117
76255 Ettlingen
Tel.: 07 21/9 45 29-29
Fax: 07 21/9 45 29-30
E-Mail: info@ag-keramik.de
www.ag-keramik.eu

Privat steht drauf, privat ist drin

ZT Fortsetzung von Seite 1

deseinheitlichen Verzeichnis enthalten sind, bei der Versorgung mit Zahnersatz einschließlich Kronen und Suprakonstruktionen, wenn eine zahnprothetische Versorgung notwendig ist und die geplante Versorgung einer Methode entspricht, die vom Gemeinsamen Bundesausschuss bei dem vorliegenden Befund anerkannt ist. Erstattungsfähig sind nur Aufwendungen für Leistungen, die der vertragszahnärztlichen Regelversorgung entsprechen. Wählt die versicherte Person einen über die Regelversorgung hinausgehenden gleichartigen oder davon abweichenden andersartigen Zahnersatz, hat sie die Mehrkosten selbst zu tragen. Die erstattungsfähigen Aufwendungen für zahntechnische Leistungen werden ersetzt

auf der Grundlage der von den Landesverbänden der gesetzlichen Krankenkassen und den Innungsverbänden der Zahn-techniker vereinbarten Höchstpreise für zahntechnische Leistungen. Werden die zahntechnischen Leistungen von Zahnärzten erbracht, vermindern sich die entsprechenden Preise um fünf Prozent.“ Damit gilt, dass der Versicherte im Basistarif nur das als Geldleistung bzw. Zuschuss erstattet bekommt, was auch der GKV-Versicherte von seiner Krankenkasse für die Regelversorgung erhalten würde.

Berechnungsregeln für Leistungen im Basistarif der PKV Versicherte im Basistarif bleiben Privatversicherte. Daher gilt weiterhin die Kostenerstattung. Die freie Arztwahl ist auf Vertragsärzte (Kassenärzte)

beschränkt. Der Privatversicherte im Basistarif kann alle Leistungen mit dem Zahnarzt vereinbaren. Etwaige Leistungen, die dem Patienten in Art und/oder Höhe mit dem Basistarif nicht erstattet werden, hat dieser wie üblich selbst zu tragen. Die Abrechnung zahnärztlicher Leistungen erfolgt auf der Grundlage der privaten Gebührenordnung für Zahnärzte. Für das zahntechnische Labor bedeutet dies, dass seine Leistungen entsprechend dem privaten Leistungs- und Preisverzeichnis des Labors zu berechnen sind. Der Zahnarzt darf keine BEL-Abrechnung für diese Leistungen verlangen. Die entsprechenden Regelungen des SGB V, insbesondere die Höchstpreisregelungen, finden im Verhältnis zum zahntechnischen Labor keine Anwendung. **ZT**

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Verlag 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	Projektleitung Stefan Reichardt (verantwortlich)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 22 E-Mail: reichardt@oemus-media.de
Fachredaktion Roman Dotzauer (rd) Betriebswirt d. H. (V.i.S.d.P.) Matthias Ernst (me) Betriebswirt d. H.	E-Mail: roman-dotzauer@dotzauerdentale.de Tel.: 09 31/5 50 34 E-Mail: m.ernst-oemus@arcor.de	Produktionsleitung Gernot Meyer	Tel.: 03 41/4 84 74-5 20 E-Mail: meyer@oemus-media.de
Redaktionsleitung Matthias Scheffler (ms)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 23 E-Mail: m.scheffler@oemus-media.de	Anzeigen Marius Mezger (Anzeigendisposition/ -verwaltung)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 27 E-Mail: m.mezger@oemus-media.de
Redaktion Claudia Schellenberger (cs) M.A.	Tel.: 03 41/4 84 74-1 43 E-Mail: c.schellenberger@oemus-media.de	Herstellung Nadine Ostermann	Tel.: 03 41/4 84 74-1 14 E-Mail: n.ostermann@oemus-media.de
		Abonnement Andreas Grasse (Aboverwaltung)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 00 E-Mail: grasse@oemus-media.de

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



ZERO

stone



„Ich bin einfach recht gut vorbereitet gewesen.“

Ein Labor in Bad Segeberg beschäftigt Deutschlands derzeit beste Nachwuchs-Zahn technikerin. Die 23-jährige Sarah Ahlers hat als Bundessiegerin den 57. Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks 2008 gewonnen. Im Gespräch mit der ZT verrät sie, welcher Aufwand hinter solch einer Auszeichnung steckt.

ZT Frau Ahlers, für welche Arbeit genau wurden Sie im November in Wiesbaden als Bundessiegerin geehrt?

Im Grunde gab es den Preis für mehrere Arbeiten, die während meiner Gesellenprüfung entstanden. Das waren zum einen die Aufstellung einer Oberkiefer- und Unterkiefertotalen nach der TiF-Methode. Dann eine kleine Brücke vom Dreier bis zum Fünfer, wobei der Dreier und der Vierer vollverblendet waren und der Fünfer ein Vollguss. Hinzu kamen ein Modellguss im Unterkiefer und zwei Fräskronen.

ZT Das sind recht unterschiedliche Arbeiten. Worin bestand für Sie die Herausforderung bei der Herstellung?

Die Brücke empfand ich schon als ziemlich anspruchsvoll, obwohl es nur eine kleine war. Aber man will sie ja so hübsch wie möglich gestalten.

ZT Und die anderen Arbeiten sind Ihnen leichter gefallen?

Nun, die Brücke war jetzt auch nicht zu schwer. Ich bin einfach recht gut vorbereitet gewesen. Durch die viele Arbeit im Labor hatte ich in Hinblick auf die Prüfung einiges an Erfahrung. Ich habe

bereits viel mit Keramiken gearbeitet und kenne mich auch ganz gut im Gold- oder Modellguss aus.



Otto Kentzler, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks, überreicht Sarah Ahlers persönlich die Auszeichnung als Bundessiegerin.

ZT Gibt es bei der Arbeit im Labor ein Gebiet, das Sie als Ihr Steckpferd bezeichnen würden?

In einem relativ kleinen Labor wie hier muss man alles machen, was anfällt. Bei uns ist niemand ausschließlich beispielsweise für Edelmetalle oder Kunststoff zuständig. Ich mag diese Mischung und drücke mich um keine Arbeit herum.

ZT Tatsächlich um gar keine? Na ja, eher ungern fertige ich Reparaturen. Und bei den

neueren Arbeiten scheue ich mich noch etwas vor einer Totalprothetik. Die liegt mir einfach noch nicht so. Aber

ich vertraue da auf den Lerneffekt. Je öfter man etwas Bestimmtes tut, desto besser geht es einem von der Hand.

ZT Als Auszeichnung haben Sie einen Förderpreis inklusive eines Stipendiums in Höhe von 5.100 Euro für Weiterbildungen erhalten. Gibt es bereits konkrete Pläne, was Sie damit machen wollen?

Ja, ich werde das Geld nutzen, um Vorbereitungskurse auf die Meisterschule zu besuchen. Das ist insgesamt

eine sehr teure Angelegenheit und dafür habe ich nun zum Glück ein richtig gutes Startkapital.

ZT Wäre die Meisterschule auch ohne den Preis eine Option für Sie gewesen?

Ja, darüber nachgedacht habe ich bereits vorher. Aber wahrscheinlich hätte ich länger damit warten müssen.

ZT Warum würden Sie Jugendlichen eine Ausbildung zum Zahn techniker empfehlen?

Weil es ein sehr abwechslungsreicher Beruf ist. Es kann natürlich auch richtig anstrengend sein, bereitet auf der anderen Seite aber oft auch sehr viel Spaß. Wenn man gern mit vielen verschiedenen Werkstoffen arbeiten möchte und dabei wechselnde Tätigkeiten mag, dann ist das der richtige Beruf dafür. Hier lernt man den Umgang mit Gold, Gipsen, Keramiken und anderen Tausend verschiedenen Sachen, was die Arbeit äußerst vielfältig macht. Und mit dem Meister gibt es zudem echte Weiterbildungschancen.

ZT Frau Ahlers, vielen Dank für das Gespräch! **ZT**

Perfekte Dissertation gesucht

Kuratorium perfekter Zahnersatz fordert Nachwuchswissenschaftler erneut zum Wettstreit auf.

Zum 17. Mal schreibt das Kuratorium perfekter Zahnersatz seinen mit 2.000 Euro dotierten Dissertationspreis aus. Mit diesem Preis wird jährlich die beste zahnmedizinische Dissertation ausgezeichnet, die einen Bezug zur zahnärztlichen Prothetik und Werkstoffkunde, insbesondere zur Zahntechnik hat.

Als Voraussetzung für die Teilnahme an diesem Wettbewerb gilt, dass das Promotionsverfahren im Jahre 2008 erfolgreich abgeschlossen wurde. Aus jeder Abteilung einer Klinik oder eines Zentrums kann dabei nur eine Arbeit eingereicht werden. Der Betreuer der Arbeit muss die Einreichung bestätigen. Außerdem müssen bis zur Einsendefrist am 31. Mai 2009 vier gedruckte Exemplare der Dissertation bei der Pressestelle des Kuratoriums eingegangen sein. Interessenten von Universitäten, die keine gedruckten Exemplare verlangen, müssen vier anerkannte Belegexemplare vorlegen. Ein Preisrichterkollegium, das sich aus Mitgliedern des Wissenschaftlichen

Beirats des Kuratoriums zusammensetzt, bewertet die eingereichten Arbeiten. Diese Jury behält sich vor, den Preis unter mehreren Bewerbern zu teilen oder auch auf die Vergabe des Preises zu verzichten. Einsprüche gegen die Entscheidung der Jury sind ausgeschlossen.

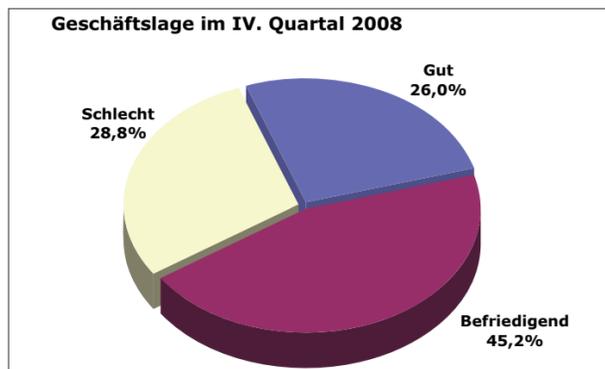
Der Dissertationspreis wird traditionell bei der Herbst-Pressekonferenz des Kuratoriums feierlich überreicht. Dabei wird dem Preisträger oder der Preisträgerin die Möglichkeit gegeben, die Ergebnisse der Arbeit in einem Kurzvortrag vorzustellen. Bewerber können ihre Arbeiten unter der nachfolgenden Adresse einsenden. **ZT**

ZT Adresse

Kuratorium perfekter Zahnersatz
Dr. Karin Uphoff
Alfred-Wegener-Str. 6
35039 Marburg
Tel.: 0 64 21/4 07 95 40
Fax: 0 64 21/4 07 95 79
E-Mail:
pressestelle@kuratorium-perfekter-zahnersatz.de
www.kuratorium-perfekter-zahnersatz.de

Investitionen vor der IDS

Die zahn technischen Meisterbetriebe verzeichnen ein positives Jahresende. Der Umsatz stieg im letzten Quartal, als auch während des gesamten Jahres.



Das Gesamtergebnis der zahn technischen Meisterbetriebe hat sich 2008 im Vergleich zum Vorjahr leicht verbessert. Der kumulierte Umsatz liegt um 5,4 Prozent über dem Ergebnis des Jahres 2007. Dies ergeben die neuesten Zahlen der Konjunkturfrage des Verbandes Deutscher Zahn techniker-Innungen (VDZI). Nach einem vergleichsweise auftragschwachen (Spät-)Sommer erzielten die zahn technischen Meisterbetriebe im IV. Quartal 2008 erwartungsgemäß ein Umsatzplus. Im Vergleich zum IV. Quartal 2007 beläuft sich das Plus auf 5,5 Prozent.

Der Umsatzanstieg führte im IV. Quartal 2008 zu einer besseren Beurteilung der Geschäftslage. Während 26 Prozent der Meisterlabore eine gute Geschäftslage angeben, bewerten 28,8 Prozent aller antwortenden Teilnehmer die Lage als schlecht. Dadurch steigt der Geschäftslagenindex, der sich in der Differenz von positiver und negativer Bewertung ausdrückt, im Vergleich zum III. Quartal 2008 von minus 25,8

Prozent auf minus 2,8 Prozent und erreicht seinen höchsten Stand seit vier Jahren. Für das IV. Quartal 2008 lässt sich insgesamt eine gegenüber den vorangegangenen Quartalen deutlich erhöhte Investitionsbereitschaft beobachten.

ANZEIGE

picodent
qualifiziert, präzise, innovativ

Rund um die Modellherstellung die Nr.1!

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

Ein Grund hierfür kann in der im März stattfindenden Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln liegen, zu der wieder zahlreiche Produktneuheiten und technische Verbesserungen vorgestellt werden. Knapp ein Viertel der an der Umfrage teilnehmenden Betriebe plant im I. Quartal 2009 Investitionen in den eigenen Betrieb. **ZT**

Mit leiseren Tönen vor, auf und hinter der Bühne

Auf der Festveranstaltung würdigen mehrere Redner die berufspolitischen Errungenschaften sowie die menschlichen Qualitäten von Manfred Heckens und gratulieren herzlichst zu dessen freudigem Jubiläum.

Manfred Heckens hat sein 60. Lebensjahr vollendet. Aus diesem Anlass wurde dem Landesinnungsmeister der Zahn techniker-Innung Rheinland-Pfalz (ZTIRheinland-Pfalz) im Rahmen einer Feierstunde am 23. Januar das „Handwerkszeichen mit vergoldetem Mittelfeld“ des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks und die „Goldene Kammermünze“ der Handwerkskammer Rheinhessen von Kammerpräsident Karl Josef Wirges überreicht. Laudator ZTM Klaus Kanter verlieh dem Jubilar auf der Veranstaltung in Mainz die Ehrenmitgliedschaft der Klaus-Kanter-Stiftung.

„Verlässlich, gescheit, wohlgesonnen und wenn nötig auch warnend mit den leiseren Tönen“, mit diesen Worten beschrieb Kanter seinen Freund und langjährigen Weggefährten Heckens. Dieser sei ein politischer Mensch, der nicht Kraft seiner Stimme, sondern mithilfe seiner Argumente andere überzeugen könne. „Nicht der laute, nicht der raue Umgangston, sondern das stete, überlegte Handeln – mal im Hintergrund und manchmal auch mitten auf der Bühne – das ist sein Stil“, so Kanter. Auf jene Weise habe der gebürtige Mainzer sich in seiner Position als Obermeister der Innung Rheinland-Pfalz nachdrücklich für die Betriebe eingesetzt. Ein Blick zurück verdeutlicht, woher diese tiefe Überzeugung stammt. Seine Mutter ist es, die Heckens nach dessen Schulzeit eine Lehre als Zahn

techniker empfiehlt. Im Mainzer Labor Wilhelm Kimmel beginnt eine eindrucksvolle Be-

schenen Nackenheim vorsteht. Ob als Leiter der Öffentlichkeitsarbeit des VDZI, Vor-

„Sie nutzen Ihre Erfahrung, Ihr Organisationstalent, Ihre unerschöpfliche Energie und



Karl Josef Wirges, Präsident der Handwerkskammer Rheinhessen (li.) überreicht Landesinnungsmeister Manfred Heckens zu dessen 60. Geburtstag die Ehrennadel des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks „Handwerkszeichen mit vergoldetem Mittelfeld“.

rufslaufbahn. Doch Heckens ist nicht nur als Handwerker erfolgreich. Der Judoka wird in seiner Jugend gleich mehrfacher Rheinhessen-Meister. Seinen Start als selbstständiger Unternehmer erlebt er 1976. Inzwischen in Frankfurt am Main lebend, übernimmt er ein dortiges Dentallabor. Mit der Wahl 1985 in den Bundesvorstand des Verbandes der Deutschen Zahn techniker-Innungen (VDZI) beginnt die langjährige berufspolitische Tätigkeit des Mannes, der privat dem Männerchor im heimi-

standsmitglied der ZTI Rheinland-Pfalz, deren Landesinnungsmeister, als Mitglied der Vollversammlung der Handwerkskammer Rheinhessen in Mainz oder als Vorstandsmitglied der Kammer – Heckens sucht die Verantwortung. Stets will er die Grenzen des Möglichen ausloten, denkt auch darüber hinaus, verfolgt eine klare Linie und erreicht so das Mögliche.

Den Einsatz all seiner Talente sowie das ständige Ringen um Erfolg würdigt Kammerpräsident Wirges in seiner Rede.

Ihre vielfältigen Kontakte aus, um als Unternehmer, Ehrenamtsträger, Kommunalpolitiker und als Mensch Ihren Mitmenschen nützlich zu sein. Deshalb sind Sie so erfolgreich.“ Aus diesem Grunde sei Heckens „für unsere Gesellschaft ein Glücksfall“. Der auch selbst Glück gehabt habe. Denn das Handwerk beweise, dass „auch ein so engagierter Chef nur so gut ist, wie es ihm eine mithelfende und einsatzfreudige Mitarbeiterschaft erlaubt. Dies ist im Labor Heckens gewährleistet.“ **ZT**

CONNECT

Konzentrieren Sie sich auf das Sichtbare ...
Garantierte Verblendsicherheit durch abgestimmte Keramiksyste-me.



... Wir schaffen die Basis!
Industriell gefertigte CONNECT Kronen- und Brückengerüste.

CONNECT ZrO₂



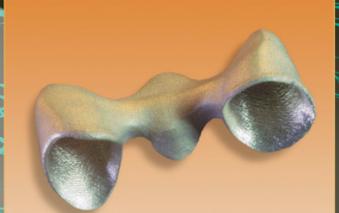
Sakura Gerüst

CONNECT CoCr



Vi-Comp SLM Gerüst

CONNECT Gold



Carrara PdF Gerüst*

* Auch verfügbar in BioGold Plus.
Weitere Legierungen in Vorbereitung.

Elephant



dental health products

Ihre Antwort auf die steigende Nachfrage nach kostengünstigem Zahnersatz.

Wir unterstützen Ihren Erfolg.

Elephant Dental GmbH Tibarg 40 22459 Hamburg Gratis-Telefon 08 00-865 55 37 Gratis-Fax 08 00-35 37 42 68 (Elephant) E-mail hamburg@eledent.de

www.elephant-dental.com



0344

„Unser Unternehmenskonzept steht im Gegensatz zur Politik des VDZI“

Neben der traditionellen Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker haben sich in den vergangenen Jahren in Deutschland zahlreiche weitere Unternehmenskonzepte entwickelt. So kombiniert etwa Smile4fair als dentale Handelsgesellschaft deutsche Meisterlabore mit ausländischer Fertigung. Die ZT sprach mit Geschäftsführer Uwe Kanzler über dessen Firmenidee, das aktuelle Berufsbild des Zahntechnikers sowie sein Verhältnis zur hiesigen Berufspolitik.



Für Uwe Kanzler, Geschäftsführer von Smile4fair, ist Auslandszahnersatz ein Puzzelteil im Angebot eines erfolgreichen Dentallabors.

ZT Herr Kanzler, Smile4fair besteht seit rund vier Jahren. Wie beurteilen Sie Ihre Entwicklung seitdem?

Bei unserem ersten Center-Gründungs-Treffen Ende 2004 kamen acht Smile4Fair Center, zusammen. Heute haben wir mit weit über 60 Kollegen Center-Verträge geschlossen. Wir legen sehr viel Wert auf gesundes, nachhaltiges Wachstum.

ZT Zudem betreiben Sie seit über 25 Jahren ein eigenes Dentallabor in Soest. Was gab den Ausschlag, daneben Smile4fair zu gründen?

Im Grunde war es die Entwicklung des Marktes sowie die Nachfragen meiner Kunden nach günstigem Zahnersatz.

ZT Das Unternehmenskonzept beruht auf dem Import ausländischen Zahnersatzes und der Leistung entsprechender Vor- und Nacharbeit

in Deutschland. Warum haben Sie dieses Konzept gewählt? Da die Laborpartner die gesamte Arbeitsvorbereitung vor Ort durchführen, schlagen wir drei Fliegen mit einer Klappe: Erstens reduzieren sich die möglichen Fehler-

ANZEIGE



quellen um 70 bis 80 Prozent. Zweitens bleibt der Kontakt zwischen Zahnarzt und Labor unbeschädigt. Und drittens

bleibt der Zahnarzt in den gewohnten Händen und muss nicht für das preisgünstige Angebot „fremdgehen“. Die Produktion läuft nach eigens definierten Qualitätskriterien ab.

ZT Sehen Sie vor dem Hintergrund Ihrer Geschäftsidee eine Veränderung im Berufsbild des Zahntechnikers?

Das Berufsbild des Zahntechnikers hat sich bereits heute durch völlig veränderte Marktsituationen stark gewandelt und wird sich in Zukunft weiter verändern. Noch vor zehn Jahren wäre es unvorstellbar gewesen, dass ein/e Zahntechniker/in von acht Arbeitsstunden mindestens sechs am Scanner bringt. Wachsmesser und Bunsenbrenner erscheinen da als Reliquien aus vergan-



In den chinesischen Laboren koordinieren deutsche Zahntechniker die Arbeit.

genen Zeiten. Ein Laborleiter, der sich nicht mit Outsourcing beschäftigt und die Eigenfertigung durch intelligenten Zukauf ergänzt, hat schon heute das Nachsehen. Importzahnersatz ist ein wichtiges Puzzelteil, das eigene Unternehmen für die Zukunft fit zu machen.

ZT In einem Artikel aus dem vergangenen Jahr sagen Sie, Sie hätten versucht, sich mit „Ignoranz, Unwissen, aber auch Arroganz und Selbstgefälligkeit“ dagegen zu wehren, dass Zahnärzte über große Handelsgesellschaften Auslandszahnersatz beziehen. Später habe ein Freund Ihnen die Augen geöffnet. Wer hat aus Ihrer Sicht im deutschen Zahntechniker-Handwerk die Augen immer noch verschlossen?

Hiermit war die deutsche Zahntechnik insgesamt angesprochen. Dazu gehöre natürlich auch ich. Mittlerweile haben viele Kollegen erkannt, dass, wenn ein Bedarf geweckt und von anderer Seite bedient wird, Verhinderungspolitik nicht das geeignete Mittel ist. Man muss sich dieser Nachfrage stellen und sie intelligent bedienen. Wer heute auf den Zug aufspringt, hat noch alle Chancen. Ich gebe zu, einige werden das nie erkennen.

ZT Im selben Artikel sagen Sie an anderer Stelle: „Dieser Markt wird sich weiterentwickeln. Wir werden das nicht aufhalten... Nur wenn wir uns an diesem Markt beteiligen, können wir ihn beurteilen und zu unserem Vorteil lenken.“ Wie wollen Sie eine Lenkung des Marktes bewerkstelligen? Wir sind weit entfernt von Selbstüberschätzung. Den Markt werden wir mit unserem Konzept nicht lenken. Aber jeder, der sich an diesem Markt beteiligt, kann für sich und seine Kunden etwas lenken.

ZT Die Innungen betreiben gemeinsamen mit dem Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) eine Berufspolitik, welche den Verbleib der gesamten Herstellungskette in Deutschland betont. Wie sehen Sie Ihr Unternehmenskonzept im Vergleich dazu? Natürlich steht unser Unternehmenskonzept im krassen Gegensatz zu der Berufspolitik des VDZI. Die Innungen

haben sich nun einmal so entschieden und konnten sich vielleicht auch gar nicht anders entscheiden. Die großen Handelsgesellschaften zeigen, wie unrealistisch diese Traumvorstellung ist. Alle Skandale der Vergangenheit haben daran nichts verändert.

ZT Auf Ihrer Homepage versprechen Sie Laboren durch eine Zusammenarbeit mit Smile4fair sichere Arbeitsplätze. Wirkt die Auslagerung der Produktion von Zahnersatz ins Ausland dem nicht entgegen?

Nein, im Gegenteil. Die Aufträge, die unsere Partner über Smile4Fair abwickeln, hätten das Labor bestenfalls als Kostenvoranschlag erreicht. Viele unserer Zahnarzt-Kunden sind froh, dass sie ein Patientenklentel erreichen können, welches einen schmalen Geldbeutel besitzt. So stärken wir die Kundenbindung und halten den Low-Budget-Wettbewerb auf Distanz.

ZT Welchen Stellenwert messen Sie in diesem Zusammenhang der zahntechnischen Aus- und Fortbildung bei?

Diese beiden Dinge schließen sich selbstverständlich in keinster Weise aus. Die zahntechnische Aus- und Weiterbildung ist von elementarer Wichtigkeit. Wir sind nicht zuletzt wegen unseres außergewöhnlich hohen Ausbildungsstandards in Deutschland weltweit als führende Nation anerkannt. Aber die anderen haben aufgeholt. Ein Phänomen, das übrigens nicht allein der Zahntechnik vorbehalten ist. Wir müssen unsere jungen Leute nicht mehr weiter auf dreigliedrige Brücken trainieren, wir müssen sie auf den Markt vorbereiten. Lassen Sie uns die Augen weit aufmachen und schneller werden.

ZT Sie legen viel Wert auf die Zusammenarbeit mit meistergeführten Laboren. Ist Importzahnersatz das richtige Aushängeschild für solche Labore?

Wird Importzahnersatz mit einem durch und durch seriösen Konzept versehen und als zusätzlicher Baustein in der ohnehin großen Angebotspalette eines guten Labors geführt, ist er ein Teil des Aushängeschildes.

ZT Herr Kanzler, vielen Dank für das Gespräch! **ZT**

ANZEIGE

e.max

all ceramic
all you need

IPS e.max Restaurationen von Prof. Dr. D. Edelhoff / O. Brix, Deutschland

IPS e.max bietet anspruchsvollste metallfreie Ästhetik und Festigkeit sowohl für die Press- als auch die CAD/CAM Technologie.

- Ausdrucksstarke Ästhetik
- Wahl zwischen hochfesten Materialien einschliesslich Zirkoniumoxid und hochfester Glaskeramik
- Konventionelle oder selbstadhäsive Befestigung
- Press- und CAD/CAM Verarbeitungstechniken – optimale Festigkeit und maximale Flexibilität
- Eine einzige Schichtkeramik für das IPS e.max System

www.ivoclarvivadent.de

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



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 extra starkem 100.000 U/min. Motor: Für perfekte Bearbeitung von Zirkon. Wobei übrigens so wenig Arbeitsgeräusch entsteht, dass Sie Ihr Kundentelefon jederzeit hören ... Ab jetzt lebt und arbeitet jeder von uns in einer Perfecta Welt. Wo der Fantasie keine Grenzen gesetzt werden.

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

Besuchen Sie uns auf der IDS in Köln, Halle 10.1, Gang C/D, Stand-Nr. 10+11



perfecta 900

ZT WIRTSCHAFT

Guter Ton und einfache Strukturen lassen den Postberg verschwinden

Tag für Tag verlieren Laborinhaber wertvolle Zeit durch lästige Aufgaben, die dennoch erledigt werden müssen. Dazu gehört auch die Korrespondenz, also das Verfassen von Briefen, Faxen und E-Mails. Einfach umsetzbare Techniken helfen, die Korrespondenz möglichst rationell und damit zeitsparend zu erledigen. Auf diese Weise verschaffen sich Laborinhaber und Zahntechniker im Dentallabor zusätzlichen Freiraum für die wesentlichen Aufgaben im Alltag.

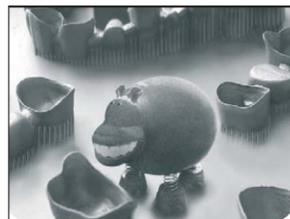
Laborinhaber, die schon einmal analysiert haben, wie viel Zeit sie täglich für „Kleinkram-Arbeiten“ ver(sch)wenden, sind erstaunt, welch reichhaltige Beute der „Zeitdieb Korrespondenz“ macht. Sicherlich ist es notwendig, Berichte zu schreiben, mit den Kunden – den Zahnärzten – zu korrespondieren, E-Mails zu beantworten, Bestellungen schriftlich vorzunehmen und Telefonate zu führen. Allzu häufig aber geschieht dies mit einem viel zu hohen Zeitaufwand. Einfaches Beispiel: Ein Laborinhaber bearbeitet morgens zwischendurch ein paar Mails und Briefe, dann in der Mittagspause und schließlich nach Feierabend. Jedes Mal muss er sich aufs Neue in diese Tätigkeit hineindenken, er wird ständig durch andere Zeitdiebe unterbrochen, er kramt nach Unterlagen, die er zur Beantwortung benötigt. Rationeller ist es, wenn er eine Schreib(halbe)stunde festlegt, in der er sich konsequent, intensiv und damit zeitsparend um seine Korrespondenz kümmert.

Den Posteingang delegieren
Hier hilft das Motto des Zeitmanagement-Experten Lothar J. Seiwert weiter, jeden Korrespondenzvorgang möglichst nur noch einmal in die Hand zu nehmen. Damit dies gelingt, sollte sich der Laborinhaber zunächst einmal verdeutlichen, dass die Korrespondenz in der Regel nicht zu seinen Kernaufgaben gehört. Ist es unbedingt notwendig, dass er die Eingangspost durchstöbert und sich dabei auch mit der unwichtigen Post beschäftigen muss? Die Bearbeitung der Eingangspost gehört zu den Aufgaben, die der Laborinhaber einem Mitarbeiter übertragen kann, der die Post vorsortiert und Schreiben oder Anfragen, die er selbst oder ein Kollege bearbeiten kann, herausfischt. Auf dem Schreibtisch des Laborinhabers landet dann lediglich der Schriftverkehr, den nur er selbst beantworten kann und von ihm persönlich bearbeitet werden sollte. Zudem obliegt es diesem Mitarbeiter, alle Unterlagen, die

zu einem Briefvorgang gehören, vorab herauszusuchen. Wenn der Laborinhaber an die Bearbeitung geht, liegen ihm so alle relevanten Informationen vor, die er benötigt. Lästiges Kramen und Herumsuchen entfällt.

Musterformulare und Kurzbriefe erleichtern die Arbeit
Die zeitsparende Verfassung von Antwortbriefen beginnt bereits beim Lesen der Post. Der Laborinhaber sollte Texte grundsätzlich mit Textmarker und Stift in der Hand lesen und sich am Briefrand Notizen machen, die ihm bei der späteren Verfassung des Antwortschreibens als Erinnerungstütze dienen. Wichtige Stellen findet er so rasch wieder, und nach der Lektüre eines Briefes steht oft schon das Gerüst für den Antwortbrief.

ANZEIGE



LASERSINTERN (DMLS) ERÖFFNET IHNEN GANZ NEUE MÖGLICHKEITEN

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

FLUSSFISCH

Mithilfe der markierten wichtigen Stellen kann der Laborinhaber in relativ kurzer Zeit einen Antwortbrief oder eine Antwortmail verfassen. Wenn der Laborinhaber während des Lesens feststellt, dass er die Beantwortung des Briefes delegieren könnte, sollte er einen speziellen Laufzettel nutzen, der dem Brief beigelegt wird. Der Mitarbeiter entnimmt dem Laufzettel, dass er – zum Beispiel – diesen Brief bis zum nächsten Freitag eigenständig unter Berücksichtigung beiliegender Infos bearbeiten soll. Der Laborinhaber notiert für den Mitarbeiter, was in den Ant-

wortbrief auf jeden Fall hinein soll, also welche inhaltlichen Aspekte Berücksichtigung finden sollen. Das heißt natürlich: Der Laborinhaber muss den Laufzettel erarbeiten. Das kostet ihn zunächst einmal Zeit – aber die Entwicklung von Musterformularen wird für ihn zu einer immensen Zeitersparnis führen. Das Prinzip: Er arbeitet wo immer möglich mit standardisierten Kurzbriefen, bei denen unter dem Briefkopf eine Aufzählung von Aktivitäten zu finden ist – er muss nur noch die entsprechenden Aktivitäten ankreuzen. Mögliche Aktivitäten sind:

- Anbei erhalten Sie: ...
 - Wir bitten Sie um: ...
 - Anbei folgende Anlagen: ...
- Am Schluss lässt der Laborinhaber am besten ein wenig Platz frei, um knappe schriftliche Anmerkungen zu notieren – das Ganze wird ausgedruckt – und fertig. Solche Kurzbriefe gibt es schon seit Langem, aber seitdem der PC Einzug in die Büros und auch Dentallabore gehalten hat, ist es nicht mehr notwendig, die Formulare im Bürofachhandel zu kaufen. Der Laborinhaber kann ohne größeren Aufwand Standardformulare entwickeln, die ganz individuell auf die jeweilige Situation zugeschnitten sind. Ein Tipp: Sinnvoll ist es, wenn der Laborinhaber für diejenigen Personengruppen, die für ihn am wichtigsten sind – die Zahnärzte, die Zahntechniker, die Pharmavertreter, die Lieferanten und die Krankenkassen – jeweils einen zielgruppenspezifischen Kurzbrief entwirft, der auf die Bedürfnisse des Dentallabors abgestimmt ist.

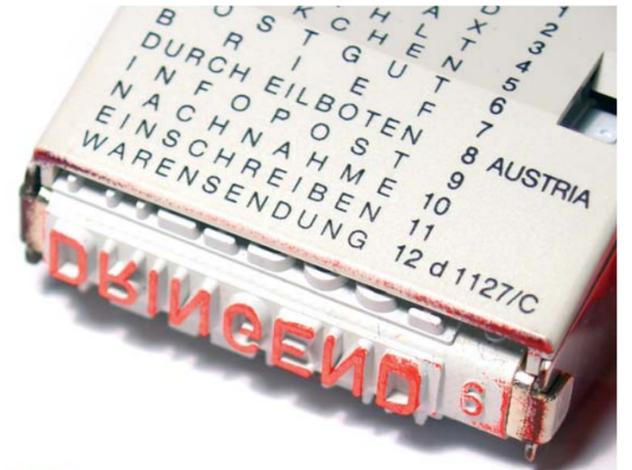
Fix und kurz per Fax
Wichtig fürs Faxen: Der Kurzbrief sollte nie mehr als eine Seite umfassen – und kann daher fix gefaxt werden. Der Laborinhaber sollte diesen Hinweis unbedingt beachten, um lästige und ärgerliche Papierstaus zu vermeiden – beim eigenen Faxgerät, aber auch bei den Empfängern der Faxe. Eigentlich liegt die Verwendung solcher Kurzbriefe nahe und sollte selbstverständlich sein. Effektive Arbeitsorganisation lebt häufig gerade davon, dass man das Naheliegend-Logische tut – auf das man in der täglichen Hektik aber vielleicht einfach nicht kommt.

Das Leitmotiv rationeller Korrespondenz lautet stets: In der Kürze liegt die Würze. Wenn ein Brief mit einem interessanten Angebot hereinflattert, etwa zu einem neuen Einrichtungsgegenstand, einem neuen Zahnersatzmaterial oder einem anderen Dentalprodukt, kann der Laborinhaber seine Wünsche oder Fragen handschriftlich auf dem Schreiben vermerken: „Bitte nähere Infos zusenden“ oder „Bitte um Terminvereinbarung“ – und ab aufs Fax damit.

Persönliche Schreiben individuell gestalten

„In der Kürze liegt die Würze“ – das Motto sollte auch gelten, wenn der Laborinhaber selbst zur Feder oder in die Tastatur greift. Nützlich und zeitsparend sind dann Musterbriefe, bei denen er nur noch die Adresse und einige wenige Textelemente aktualisieren muss. Möglich ist dies zum Beispiel bei Kaufverträgen für die Laboreinrichtung oder interessanten Werbebriefen, wenn der Laborinhaber zu einem Dentalprodukt konkretere und ausführlichere Informationen haben möchten. Die Zahntechniker und die anderen Mitarbeiter im Dentallabor können diese Standardbriefe natürlich ebenfalls verwenden.

Bleiben die persönlichen Briefe. Bei diesen allerdings dürfen auf keinen Fall Standardformulare oder Mustervorlagen verwendet werden. Der Laborinhaber sollte nicht nach Möglichkeiten suchen, beim Schreibvorgang selbst Zeit zu sparen, dies geht immer zulasten der Genau-



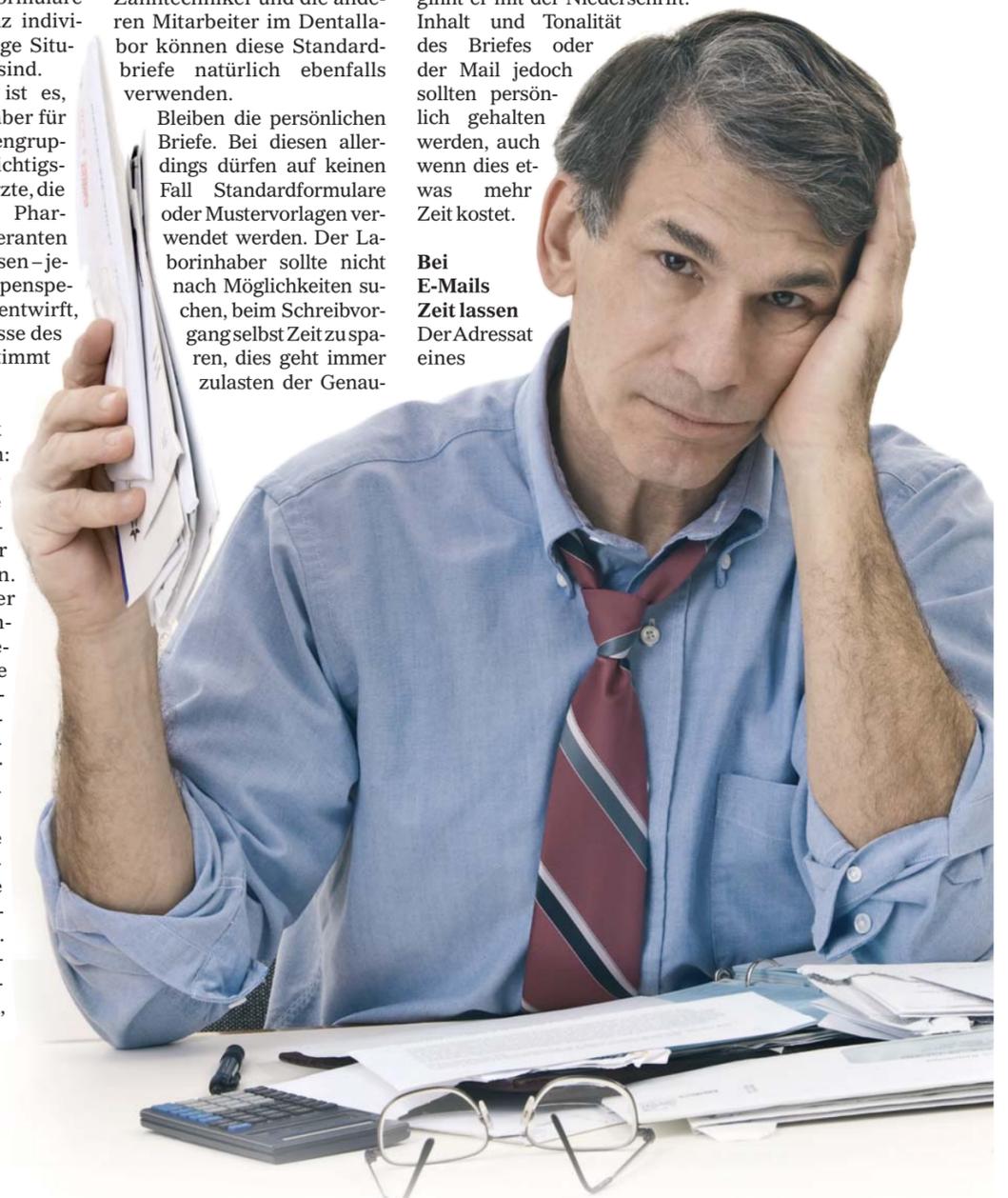
DRINGEND

igkeit, Glaubwürdigkeit und Authentizität. Die Gefahr, missverstanden zu werden, ist groß. Persönliche Korrespondenz mithilfe von Musterformularen zu führen, ist zudem nicht gerade stilvoll. Besser ist es, bei der Vorbereitung nach Rationalisierungsmöglichkeiten Ausschau zu halten. Der Laborinhaber überlegt sich genau, wem er was und warum schreiben will, notiert Stichwörter und skizziert seine Gedanken. Erst danach beginnt er mit der Niederschrift. Inhalt und Tonalität des Briefes oder der Mail jedoch sollten persönlich gehalten werden, auch wenn dies etwas mehr Zeit kostet.

Bei E-Mails Zeit lassen
Der Adressat eines

Briefes wird sich freuen, wenn sich der Schreiber knapp, bündig sowie präzise ausdrückt – zumindest bei Geschäftskorrespondenz. Bei E-Mails allerdings wird die Forderung nach Knappheit zuweilen übertrieben, die Präzision leidet. E-Mails schreiben – ein Problem für sich. Häufig wird hier der Verfall der Schreibkultur und -sitten beklagt, wohl zu Recht. Bedauerlich sind weni-

Fortsetzung auf Seite 10 ZT



198% Erfolgs- quote

**Jetzt mit
Festkostenzuschuss
Prothetik**

... gibt es nicht, aber das Vollkaskoimplantat.
Jetzt neu mit 10-Jahres-Vollkaskogarantie durch eines der renommiertesten
Versicherungsunternehmen Deutschlands. Machen Sie das Beste daraus.

Informations-Hotline: 0234 90 10-460

 www.dasvollkaskoimplantat.de

ZT Fortsetzung von Seite 8

ger die Fehler bei Rechtschreibung und Zeichensetzung. Mehr ins Gewicht fällt die schlechte Angewohnheit, alles abzukürzen. Dies führt zu Unverständlichkeit und Entindividualisierung des Schreibstils und zuweilen zu Missverständnissen, die vermieden werden könnten, wenn mehr Sorgfalt auf die Formulierungen verwendet würde. Bei Antwortbriefen wird häufig gar die Anrede und jede Form der Höflichkeit vergessen – dabei liest sich ein „Einen schönen guten Tag, lieber ...“ doch so angenehm. Der Wunsch, bei den E-Mails Zeit zu sparen, hat eher negative Folgen. Und darum sollte sich der Laborinhaber – ganz ineffektiv – bei seinen Mails etwas mehr Zeit lassen.

Mail-Schneeballsystem verhindern

Bevor wir Gedanken niederschreiben, überlegen wir uns sie zumeist sehr gut. E-Mails allerdings verführen dazu, schnell etwas in den PC „hineinzuhacken“ und flugs zu versenden. Die erwähnte Sorgfältigkeit der Formulierungen bleibt auf der Strecke. Wenn der Laborinhaber so vorgeht, droht die Gefahr, dass der Adressat und er aneinander vorbei schreiben. Und im Gegensatz zum Gespräch hat der Laborinhaber nicht die Möglichkeit, etwas rasch klarzustellen. Die Folge: Klarstellungen über Klarstellungen,

Mails über Mails. Und darum gilt in diesem Fall: Mehr Zeit zu investieren, spart Zeit! Das beginnt schon bei der Überlegung, ob es wirklich



notwendig ist, eine Mail zu verfassen. Eben weil dies so schnell geht, wird so manche überflüssige Nachricht auf die Reise geschickt – und der Adressat sieht sich dann ebenfalls bemüht, zu antworten. Ein Mail-Schneeballsystem setzt sich in Gang, das einfach nur Zeit stiehlt – den Adressaten und dem Laborinhaber.

Die E-Mail als Brief

Laborinhaber und Mitarbeiter sollten darauf achten, dass sie in ihrer Kommunikation nach innen und nach außen gewisse E-Mail-Spielregeln einhalten. Es spart Zeit und verhindert peinliche Situationen, wenn ein interner E-Mail-Knigge entworfen wird, in dem diese Spielregeln definiert sind. Wie aber könnte ein solcher Knigge ausschauen?

Die Idee: Zumeist ist es so, dass das, was beim offiziellen Brief Berücksichtigung findet, beim Schreiben der Mail fahrlässig vernachlässigt wird, etwa das gründliche und verständliche Formulieren. Und dieser Zusammenhang birgt die Lösung in sich: Die Grundlage einer gepflegten Mail-Kommunikation ist die Einstellung – und zwar die zu Gesprächspartner und Medium.

Das Laborteam erarbeitet sich die Einstellung, der E-Mail denselben Stellenwert einzuräumen wie dem Brief. Bei diesem achten wir automatisch auf Fehlerfreiheit und ein überzeugendes, angenehmes äußeres Erscheinungsbild, kurz: Wir schreiben empfängerorientiert – das fängt bei Anrede und Abschlussformel an und hört beim genauen Formulieren noch lange nicht auf.

„Welche Anrede würde ich wählen, wie den Text verfassen, handelte es sich um einen Brief?“: Sich diese Frage vor und während der Mail-Korrespondenz zu stellen, hilft, auch die elektronischen Briefe in einem höflichen, sachlichen und seriösen Stil zu verfassen und zum Beispiel das anbietende, burschikose „Hallo, Frau/Herr ...“ zu vermeiden. Ausnahme: Die Beziehung zum Gesprächspartner gestattet dies. Denn natürlich kann und soll ein Freund, Bekannter oder

langjähriger Partner und Kunde auf einer anderen Ebene angesprochen werden als eine Person, mit der

- die Mail mit einem individuellen Gruß zu beenden.



- den Inhalt der elektronischen Post logisch und stringent darzubieten.
- auf Stilmittel wie Ironie und Sarkasmus zu verzichten. Denn wie beim Brief fehlen dem Mailschreiber die Stimme und der nonverbale Ausdruck, sodass ironische Anmerkungen rasch zu Missverständnissen führen können.
- sich vor dem Versand die Mail noch einmal in Ruhe durchzulesen, um „in letzter Sekunde“ flapsige und missverständliche Formulierungen oder Fehler korrigieren zu können.

schnell ist die Versand-Taste bedient. Man hat schlampig formuliert – und merkt es erst, wenn der Text in die Weiten des World Wide Web verschickt worden ist: „Das habe ich eigentlich ganz anders gemeint ...“ Jetzt lässt sich der Inhalt nicht mehr zurücknehmen; was zuweilen folgt, ist ein Mail-Krieg, der durch ein Missverständnis ins elektronische Leben gerufen worden ist. Daher ist dem Laborinhaber zu empfehlen, mit den Zahntechnikern und Mitarbeitern festzulegen, dass gerade im internen Mailverkehr der Inhalt der Post sorgfältig überprüft wird, damit jeder so verstanden wird, wie er verstanden werden möchte. ZT

zum ersten Mal ein Mail-Austausch stattfindet. Bedenkenswert ist: Der Empfänger merkt es der Mail an, ob der Laborinhaber ein wenig Zeit und Gedankenschmalz investiert hat, um IHM – und niemand anderem – einen individuellen Brief zu schreiben, und bereit war, ein paar Minuten seiner wertvollen Zeit zu opfern. Auch hier ist es durchaus erlaubt, zwischen den Adressaten zu unterscheiden – so gehen wir in aller Regel auch im normalen Briefverkehr vor. Bei dem Laborinhaber, mit dem man den kollegialen Austausch pflegt, darf und sollte der Schreiber mehr Zeit und Formulierungskunst aufbringen als etwa bei der Beantwortung der Anfrage des Veranstalters des nächsten Kongresses.

Mail-Regeln festlegen

Schließlich können Laborinhaber und Mitarbeiter in einem „Mail-Meeting“ festlegen, dass es zum guten Ton gehört,

- mithilfe einer aussagekräftigen Betreffzeile zu verdeutlichen, worum es in der Mail geht. Der Empfänger muss beurteilen können, ob und wann er sie öffnen und lesen soll.
- eine höfliche und dem Adressaten angemessene Anrede zu verwenden.

Lockere interne Regeln

Bei der „laborinternen“ Kommunikation gelten etwas lockerere Regeln als beim externen Mailverkehr. Die eine oder andere Konvention, die der Höflichkeit geschuldet ist, darf unter den Tisch fallen. Trotzdem sollten in dem Mail-Meeting auch interne Umgangsregeln festgelegt werden. So ist es ein Unding, wenn sich Menschen – und das gilt für den Laborinhaber und die Mitarbeiter –, die räumlich dicht beieinander sitzen, andauernd Mails zu senden, statt sich mündlich auszutauschen. Immerhin transportieren wir über Sprache und Stimme Gefühle und überdies Informationen. Wohl jeder intensive Mail-Nutzer hat schon einmal eine Post versendet, ohne die Folgen zu bedenken. Allzu

ZT Literatur

- Wedmann, Bärbel: Geschäftsbrieftexte geschickt formulieren. Walhalla Verlag 2005
- Seiwert, Lothar J.: Noch mehr Zeit für das Wesentliche. Ariston Verlag 2006

ZT Adresse

Alfred Lange
 medizinisches dienstleistungszentrum medicen
 Augustusburger Str. 331
 09127 Chemnitz
 Tel.: 03 71/7 25 43 36
 Fax: 03 71/7 25 43 40
 E-Mail: a.lange@medicen.de
 www.medicen.de

ZT Kurzvita



Alfred Lange
 Der Autor ist Leiter des medizinischen dienstleistungszentrums medicen in Chemnitz. Er hat sich unter anderem darauf spezialisiert, Arztpraxen und Dentallabore bei der Weiterentwicklung und dem Aufbau effektiver Arbeitsstrukturen zu beraten und zu unterstützen. In den individuell aufgebauten Seminaren und Coachings nutzt der Trainer das sogenannte Intervalltraining. Kieferorthopäden, Ärzte und Laborinhaber sowie deren Mitarbeiter lernen in bis zu zwölf Seminarintervallen, die zumeist einen halben oder einen ganzen Trainingstag dauern, ihre persönlichen Managementfähigkeiten zu erweitern. Dabei erlernen die Teilnehmer auch den professionellen Einsatz etablierter Instrumente der Mitarbeiterführung.

ZT Info

Das Wichtigste im Überblick – So korrespondiert der Laborinhaber rationell:

- › Posteingang an Mitarbeiter delegieren
- › Nur den wichtig(st)en Schriftverkehr selbst bearbeiten
- › Auf den individuellen Gebrauch im Dentallabor abgestimmte Musterformulare und Kurzbriefe entwickeln
- › Zielgruppenspezifische Musterbriefe entwickeln
- › Bei Faxen nur Formulare/Briefe nutzen, die eine Seite lang sind
- › Durch handschriftliche Anmerkungen auf Briefen, die an den Absender zurückgefakt werden, schnell reagieren
- › Persönlich-private Korrespondenz persönlich und individuell gestalten
- › Mit Mitarbeiterteam Spielregeln (E-Mail-Knigge) für den externen und

ZT Info

Weitere Möglichkeiten, rationell zu arbeiten, um Zeit zu sparen:

- Der Laborinhaber geht rationell vor, indem er:
- › feststellt, welche seine größten Zeitfresser sind (Telefon, unerwartete Termine, Besprechungen, Papierkram)
 - › eine Störquellenanalyse durchführt: Er notiert eine Woche lang, welche Zeitdiebe ihm immer wieder begegnen. Danach überlegt er, wie er die Zeitdiebe bekämpfen kann.
 - › ähnliche Aktivitäten bündelt und im Block bearbeitet
 - › den Schreibtisch so organisiert, dass wichtige Dinge sofort griffbereit sind
 - › eine störungsfreie Zone schafft („stille Stunde“)

ANZEIGE

Importzahnersatz über meistergeführte Labore

Gute Gründe
 ...Smile4Fair-Partnerlabor zu werden!

- ▶ Im Wettbewerb mit Billiganbietern können Sie Ihrem Zahnarzt mit dem Smile4Fair-Konzept eine seriöse, ausgereifte Alternative bieten.
- ▶ Über die Marke Smile4Fair sind Sie Teil eines starken Netzwerkes - über 60 meistergeführte Labore haben sich bereits entschieden.
- ▶ Nur etablierte, meistergeführte Dentallabore können Smile4Fair-Center werden.

Günstiger Einstieg
 Keine Lizenzgebühr
 Keine vorgegebene Mindestmenge

bereits über **60** Smile4Fair-Center (Stand Dez. 2008)

Informationen unter:

www.smile4fair.de

Hafenstr. 58
 D-41460 Neuss / Düsseldorf
 Tel. +49 2131 1334980
 Fax +49 2131 1334988

ZWP

online

IDS 2009

Das Nachrichtenportal für die gesamte Dentalbranche

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

Lesen Sie die aktuelle Tagesausgabe der IDS *today* als E-Paper unter:

www.zwp-online.info

live von der IDS 2009



- lesen Sie täglich aktuelle Branchenmeldungen und Produktinformationen
- sehen Sie täglich neue Messevideos
- lesen Sie die aktuelle Tagesausgabe der IDS *today* als E-Paper
- erhalten Sie täglich einen Newsletter

Newsletter jetzt kostenlos abonnieren unter:

www.zwp-online.info

Oder per Fax an: 03 41/4 84 74-2 90

- Ja! Ich möchte die *today* zur IDS täglich kostenlos als E-Paper erhalten.

E-Mail: _____

Praxisstempel/Unterschrift

ZT TECHNIK

Handarbeit bleibt ein entscheidender Faktor beim digitalen Bild

Digitale Fotografie ist in aller Munde. Für Dentallabore ist das Visualisieren ästhetisch relevanter Informationen eine Schlüsselqualifikation. Sei es zur Dokumentation eigener Arbeiten, zur Kundenberatung oder Mitarbeiterschulung. Daher widmet sich Thomas Burgard in fünf Artikeln der digitalen Dentalfotografie und wendet sich dabei sowohl an Einsteiger als auch an Fortgeschrittene. Teil 2 beschreibt zentrale Anforderungen an die Kameraausrüstung.



Sucherkamera Canon Powershot A590 IS (Quelle: Canon).

Analog oder digital fotografieren?

Diese Frage kann mittlerweile klar mit digital beantwortet werden. Die Analogfotografie sollte in der Dentalfotografie aus technischen, Zeit- und Kostengründen nicht mehr zum Einsatz kommen. Selbst wenn in der Analogfotografie eine große Erfahrung vorhanden ist und zum Schluss eine Digitalisierung der Fotos durchgeführt wird, sollte der Umstieg auf die Digitalfotografie sofort geschehen. Eine gute Standard-Kameraausrüstung für die Dentalfotografie ist mittlerweile gut bezahlbar und es gibt eine große Auswahl von Herstellern. Dem Kauf einer Kameraausrüstung sollte aber immer eine ausreichende Einarbeitung in das Thema Digitalfotografie und eine gute Kaufberatung vorausgehen. Nimmt man sich dabei nicht genügend Zeit, so kann schnell viel Geld unnötig ausgegeben werden.

Komponenten einer digitalen Kameraausrüstung für die Dentalfotografie

Für die digitale Dentalfotografie sind die folgenden Kameraausrüstungskomponenten notwendig:

- Kamerasystem
- Objektiv
- Beleuchtungssystem (Blitzlicht, Dauerlicht)
- Zubehör (Stativ, Akku, Speicherkarte etc.).

Kamerasysteme

Zunächst einmal können die Digitalkamerasysteme in drei Kategorien eingeteilt werden:

- digitale Sucherkamera
- digitale Bridge-Kamera
- digitale Spiegelreflexkamera.

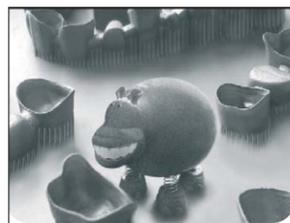
Digitale Sucherkamera

Eine Sucherkamera hat im Gegensatz zu einer Spiegelreflexkamera keinen Klappspiegel. Das Objektiv dient lediglich zur Belichtung des Fotosensors. Der

Sucher ist versetzt zum Objektiv im Kameragehäuse eingebaut und zeigt nicht exakt dasselbe Bild, wie dann auf dem aufgenommenen Bild. Dieser Fehler wird auch „Parallaxe“ genannt (je näher das Motiv, desto größer der Parallaxefehler). In der Regel zeigen die modernen digitalen Sucherkameras das exakte Bild auf dem rückseitigen Display an. In der Regel gibt es keine Möglichkeit, den Autofokus abzuschalten, was für die Dentalfotografie im Makrobereich eher ungünstig ist. **Fazit: Digitale Sucherkameras eignen sich für die Dentalfotografie aus folgenden Gründen nicht:**

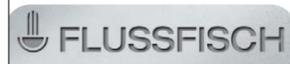
- Das Motiv kann nicht manuell fokussiert werden.

ANZEIGE



LASERSINTERN (DMLS) ERÖFFNET IHNEN GANZ NEUE MÖGLICHKEITEN

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



- Das Objektiv kann in der Regel nicht gewechselt werden.
- Gute Makroeigenschaft meist nur in der Weitwinkeleinstellung.
- Durch den nicht abschaltbaren Autofokus kann gerade im Mundbereich nur sehr schlecht scharf gestellt werden.
- Durch den nicht abschaltbaren Autofokus verändert sich der Abbildungsmaßstab permanent.
- Die Auslöseverzögerung ist in der Regel zu hoch.
- Der Abstand zwischen Objektiv und Blitzlichtsystem ist in der Regel zu



Bridge-Kamera Panasonic Lumix FZ8 (Quelle: Wikipedia).

groß, was für intraorale Aufnahmen nicht akzeptabel ist.

Digitale Bridge-Kamera

Dieser Typ von Kamera stellt eine Mischung zwischen Sucher- und Spiegelreflexkamera dar. In der Regel sind die Hybridkameras hochwertige Sucherkameras mit professionellen Kamerafunktionen. Die meisten Bridge-Kameras besitzen sehr hochwertige Objektive, die den Objektiven für Spiegelreflexkameras kaum nachstehen, jedoch für die Dentalfotografie existieren derzeit keine geeigneten Makroobjektive. Wie die Sucherkameras besitzen auch Bridge-Kameras nur einen elektronischen Sucher mit grober Auflösung, der versetzt zum Objektiv im Kameragehäuse eingebaut ist. Parallaxefehler sind somit ebenfalls vorhanden.

Fazit: Digitale Hybridkameras eignen sich für die Dentalfotografie aus denselben Gründen wie bei der digitalen Sucherkamera ebenfalls nicht.

Digitale Spiegelreflexkamera

Die digitale Spiegelreflexkamera (DSLR = Digital Single Lens Reflex) ist für die digitale Dentalfotografie am besten geeignet, da sie mit geeigneten hochwertigen Makroobjektiven und Blitzlichtsystemen ausgerüstet werden können. Die DSLR-Kamera hat intern einen Umlenk-Klappspiegel (zwischen Objektiv und Fotosensor) eingebaut, der das gesamte Bild exakt im Sucher sichtbar macht. Dadurch entstehen keine Parallaxefehler wie bei den Sucher- und Hybridkameras. Bei allen DSLR-Kameras kann das Motiv manuell fokussiert werden, was für die Dentalfotografie von entscheidender Bedeutung ist. Ebenfalls können bei allen DSLR-Kameras die Objektive ausgetauscht werden. **Fazit: Digitale DSLR-Kameras eignen sich für die**

Dentalfotografie aus folgenden Gründen am besten:

- Die Kamera kann komplett manuell eingestellt werden.
- Die Auslösegeschwindigkeit ist extrem gut.
- Für eine gute Schärfentiefe in der Dentalfotografie können hohe Blendenwerte eingestellt werden.
- Das Motiv kann manuell fokussiert werden.
- Das Objektiv kann gewechselt werden.
- Die Schärfentiefe kann mittels Knopf schnell überprüft werden.
- Es kann ein hochwertiges Makroobjektiv eingesetzt werden.
- Der gewählte Abbildungsmaßstab wird korrekt ins Bild übertragen.
- Es können unterschiedliche standardisierte Abbildungsmaßstäbe für die Dentalfotografie eingestellt werden.
- Hochwertige Blitzlichtsysteme können verwendet werden.
- Eine große Auswahl von Zubehör wird angeboten.

Four-Thirds- und Micro-Four-Thirds-Systemstandard

Dieser relativ neue Technologie-Standard, entwickelt von den Unternehmen Olympus und Kodak, erlaubt dem Fotografen bei einer Kamera mit Four-Third-Standard beliebige Objektive mit Four-Third-Standard einzusetzen. Der Bajonettverschluss, das Fotosensorformat und der Abbildungskreis sind hierbei standardisiert. Zusätzlich kann mit diesem Standard bei den DSLR-Kameras der Klappspiegel entfallen, da ein hochauflösender Live-View-Sucher eingesetzt wird. Der Micro-Four-Third-Standard erlaubt nun auch bei Kompaktkameras (Objektiv ist fest mit dem Kamerakörper verbunden), d.h. auch bei Sucherkameras, einen Objektivwechsel. Es bleibt abzuwarten, ob Kompaktkamera-Systeme mit eingebauter Four-Third-Technologie in der Zukunft



DSLR-Kamerasystem Canon EOS 450D (Quelle: Canon).

auch für die digitale Dentalfotografie geeignet sind.

Welche Auflösung sollte die Kamera haben?

Derzeitige DSLR-Kameras besitzen eine Bildauflösung zwischen acht und 21 Megapixel (1 Megapixel = 1 Mio. Pixel), jedoch reicht für die Dentalfotografie eine Auflösung von zehn bis zwölf Megapixel locker aus. Man muss dabei immer beachten, dass mit einer Erhöhung der Bildauflösung auch die Größe der Bilddatei zunimmt und man somit auch eine größere Speicherkarte benötigt.

Ein weiteres Problem bei sehr hohen Bildauflösungen entsteht, wenn die Fläche des Fotosensors nicht mit vergrößert wird. In diesem Fall muss das Objektiv die immer feineren Strukturen auflösen. Man kann sich leicht vorstellen, dass nur die besten und somit teuersten Objektive das Problem in den Griff bekommen.

Fazit: Eine Kamera mit einer Auflösung zwischen acht und zwölf Megapixel reicht für die digitale Dentalfotografie gut aus. Eine höhere Auflösung erhöht unnötig die Kosten.

Objektive

Für die Dentalfotografie kommen in der Regel Makroobjektive mit fester Brennweite zum Einsatz. Makro-Zoomobjektive sind nicht geeignet, da die für die Dentalfotografie geforderten Abbildungsmaßstäbe nicht erreicht werden. Es können Makroobjektive mit 60 mm und 100 bzw. 105 mm verwendet werden. Die Auswahl der Brennweite wird durch den Abstand zwischen Objekt und Kamera bestimmt. Da bei den meisten DSLR-Kameras eine sogenannte Brennweitenverlängerung (meistens Fak-

tor 1,5 bis 1,7) berücksichtigt werden muss, ist die effektive Brennweite = Brennweitenverlängerung x Brennweite. Beispiel: Brennweite 60 mm, Brennweitenverlängerungsfaktor von 1,5 ergibt eine effektive Brennweite von 90 mm.

Durch die Brennweitenverlängerung ergibt sich ebenfalls ein größerer Abbildungsmaßstab (AM), der für die Dentalfotografie berücksichtigt werden muss. In der Dentalfotografie werden Abbildungsmaßstäbe zwischen 2:1 und 1:10 verwendet.

Abhängig von der verwendeten Brennweite des Makroobjektivs kann man durch Verwendung von sogenannten „Vorsatzlinsen“ oder „Telekonvertern“ den AM vergrößern.

Vorsatzlinse

Eine Vorsatzlinse wird dann verwendet, wenn der AM bei einem Objektiv mit größerer Brennweite (≥ 100 mm) vergrößert werden soll. In diesem Fall verringert die Vorsatzlinse die Brennweite, sodass man den Abstand zwischen Objektiv und Objekt verringern kann (kann aber auch ein Nachteil sein!). Der AM vergrößert sich natürlich, da man näher an das Objekt herangehen kann.

Nachteil einer Vorsatzlinse: Sie bewirkt oft eine schlechtere Abbildungsqualität.

Telekonverter

Ein Telekonverter wird zwischen Kamera und Objektiv geschraubt und vergrößert

Fortsetzung auf Seite 14 ZT



2x-Telekonverter (Quelle: Canon).



Makroobjektiv 60 mm (Quelle: Canon).

IMPLANTOLOGY START UP 2009

EINSTIEG MIT KONZEPT
16. IEC IMPLANTOLOGIE-EINSTEIGER-CONGRESS
8./9. MAI 2009 IN BONN

freitag, 8. mai 2009

ZAHNÄRZTE

- 10.00–10.10 Uhr Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz Kongresseröffnung
- 10.10–11.00 Uhr Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz
Historische Entwicklung und aktueller Forschungsstand
Wurzeln der Implantologie | Die Entwicklung zu modernen Implantatsystemen | Materialien und Implantatformen | Oberflächenbeschaffenheit | Überlebensraten | Indikationen | Marktsituation
Voraussetzungen für eine erfolgreiche Implantologie
Praxis | Personal | Fortbildung | Klientel | Rechtliche Aspekte
- 11.00–11.40 Uhr Dr. Dr. Peter Ehrh/Berlin
Therapiestrategie und Operationsplanung
Diagnostik | Forensik | Kontraindikation | Grundsätze des chirurgischen Vorgehens | Knochendichte | Einzelzeiten
- 11.40–12.20 Uhr Dr. Michael Hopp/Berlin
Standardsituationen für implantologische Versorgungen
Einzelzahnersatz | Freisituation | Brücke | Zahnloser UK/OK | Totalprothese | festsitzend/herausnehmbar
- 12.20–12.30 Uhr Diskussion
- 12.30–13.30 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung
- 13.30–14.00 Uhr Dr. Dr. Peter Ehrh/Berlin
Sofortimplantation und Sofortbelastung
Voraussetzungen | Knochenbeschaffenheit | Anforderungen an das Implantat | Prothetische Parameter
- 14.00–14.30 Uhr Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz
Knochenersatzmaterialien und Membranen
Indikationen/Kontraindikationen | Überblick Knochenersatzmaterialien | Überblick Membranen | Chirurgisches Vorgehen
- 14.30–14.40 Uhr Diskussion
- 14.40–15.00 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung
- 15.00–16.30 Uhr Hands-on-Kurse/Workshops
- 16.30–17.00 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung
- 17.00–18.30 Uhr Hands-on-Kurse/Workshops

samstag, 9. mai 2009

ZAHNÄRZTE

- 09.00–10.30 Uhr Hands-on-Kurse/Workshops
- 10.30–11.00 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung
- 11.00–12.30 Uhr Hands-on-Kurse/Workshops
- 12.30–14.00 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung
- 14.00–14.30 Uhr Dr. Friedhelm Heinemann/Morsbach
Wie organisiere ich den Einstieg in die Implantologie?
Praxisorganisatorische Voraussetzungen und Qualifikation
- 14.30–15.00 Uhr Milan Michalides/Bremen
Das Implantologische Equipment
Kriterien der Auswahl des Implantatsystems | Chirurgieeinheiten | Chirurgisches Instrumentarium | Röntgen | Sonstiges sinnvolles Equipment
- 15.00–15.30 Uhr Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz
Problemfälle und schwierige Situationen
Grenzfälle | Troubleshooting | Notfallsituation
- 15.30–15.45 Uhr Abschlussdiskussion

freitag, 8. mai 2009

HELFERINNEN

SEMINAR ZUR HYGIENEBEAUFTRAGTEN

- 09.00–10.45 Uhr Iris Wälter-Bergob/Meschede
Rechtliche Rahmenbedingungen für ein Hygienemanagement
- 10.45–11.15 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung
- 11.15–12.45 Uhr Iris Wälter-Bergob/Meschede
Anforderungen an die Aufbereitung von Medizinprodukten
- 12.45–13.45 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung
- 13.45–16.00 Uhr Iris Wälter-Bergob/Meschede
Wie setze ich die Anforderungen an ein Hygienemanagement in die Praxis um?
- 16.00–16.30 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung
- 16.30–18.00 Uhr Iris Wälter-Bergob/Meschede
Überprüfung des Erlernten

samstag, 9. mai 2009

HELFERINNEN

- 09.00–16.30 Uhr (inkl. Pausen) Iris Wälter-Bergob/Meschede
Versicherungsvertragsgesetz – neuer Basistarifvertrag – neue BEB
Seminarinhalt: Seit dem 1. Januar 2008 ist das neue Versicherungsvertragsgesetz (VVG) und seit dem 1. Januar 2009 der Basistarifvertrag in Kraft. Welche Auswirkungen haben sich für Sie und Ihre Patienten als Versicherungsnehmer (VN) daraus ergeben?
Neue BEB:
Abrechnungsbeispiele BEL/BEB – Gegenüberstellung BEL/BEB – Tipps und Tricks
Sollte bis dahin eine eindeutige Klärung zur neuen GOZ da sein, wird selbstverständlich darauf eingegangen.

freitag, 8. mai 2009

WORKSHOPS

- 15.00–16.30 Uhr und 17.00–18.30 Uhr Straumann: ein chirurgisches Vorgehen – alle Optionen. Vorstellung des Straumann® Dental Implant Systems mit praktischen Übungen
- 1.2 Bicon's Short-Implants (L 5,7mm) – Das Implantatsystem für sicheres Implantieren in schwierigen anatomischen Situationen unter maximaler Ausnutzung des vorhandenen Knochenangebotes, Theorie- und Hands-on-Kurs am Kiefermodell für Einsteiger
- 1.3 Implantatinsertion mit dem MIS-System. Laterale Augmentation, allogene Blockauflagerung mit dem Block-P, Membrantechnik, Splitting-/Spreading- und Condensing-Technik und periimplantäres Weichgewebsmanagement mit Lappentechnik. Praktische Übungen am Schweinekiefer
- 1.4 Das K.S.I.-System: Vorteil durch Einteiligkeit! Minimalinvasive Implantation und Sofortbelastung (inkl. praktischen Hands-on)
- 1.5 Mit Implantology Distance Control (DIC) zum Implantaterfolg
- 1.6 Knochentransplantation, Sinuslift, Bone split – kann ich das auch?

samstag, 9. mai 2009

WORKSHOPS

- 09.00–10.30 Uhr und 11.00–12.30 Uhr DENTSPLY Friadent: XiVe® Implantology unlimited & ANKYLOS® Implantology TissueCare
- 2.2 Chirurgische und prothetische Möglichkeiten in der modernen Implantologie mit dem CAMLOG® Implantatsystem (mit prothetischem Hands-on)
- 2.3 Von der sicheren Planung (auch mit 3-D) über die sichere Implantation bis zur wirtschaftlichen und ästhetischen, prothetischen Versorgung
- 2.4 Sicherer und erfolgreicher Einstieg in die Implantologie mit dem PITT-EASY® Implantatsystem. Praktischer Workshop mit Hands-on am Schweinekiefer
- 2.5 Periointegration von Implantaten und das Vollkasko-konzept – Wissenschaft und Marketing im Einklang
- 2.6 Tapered Implantate! – Alles anders, oder doch nur alles wie gehabt? Erlernen Sie die systematische Anwendung von konischen NanoTite Implantaten im Hands-on-Workshop am Tiermodell

16. IEC

ORGANISATORISCHES

Kongressgebühren
195,- € zzgl. MwSt.
95,- € zzgl. MwSt.
30,- € zzgl. MwSt.

Zahnarzt
Helferin/Zahntechniker/Assistenten (mit Nachweis)
Studenten mit Nachweis

Teampreise
250,- € zzgl. MwSt.
350,- € zzgl. MwSt.

ZA, ZT oder ZAH
ZA, ZT, ZAH

Tagungspauschale
Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.
95,- € zzgl. MwSt. (umfasst Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Mittagessen)

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.

Wissenschaftliche Leitung
Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz

Veranstalter
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08 | event@oemus-media.de
www.oemus-media.de | www.event-iec.de

Anmeldung
Mit Anmeldeformular per Post an OEMUS MEDIA AG oder per Fax: 03 41/4 84 74-2 90

in Zusammenarbeit mit
DGZI Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
BDIZ Bundesverband der niedergelassenen implantologisch tätigen Zahnärzte in Deutschland e.V.
BDO Berufsverband Deutscher Oralchirurgen
DZOI Deutsches Zentrum für orale Implantologie

Veranstaltungsort/Hotelunterkunft
Maritim Hotel Bonn | Godesberger Allee | 53175 Bonn
Tel.: 02 28/81 08-0 | Fax: 02 28/81 08-8 11 | www.maritim.de

Zimmerpreise	Standard	Komfort	Superior
EZ	145,- €*	155,- €*	165,- €*
DZ	190,- €*	200,- €*	210,- €*

*Die Zimmerpreise verstehen sich inkl. Frühstück und MwSt.
Hinweis: Informieren Sie sich vor Zimmerbuchung bitte über eventuelle Sondertarife. Es kann durchaus sein, dass über Internet oder Reisebüros günstigere Konditionen erreichbar sind.

Zimmerbuchungen
Bitte direkt im Übernachtungshotel unter dem Stichwort: „IEC/ESI 2009“

Reservierung
Tel.: 02 28/81 08-7 77 | Fax: 02 28/81 08-7 65

Zimmerbuchungen in unterschiedlichen Kategorien
PR Hotel Reservation
Tel.: 02 11/51 36 90-61 | Fax: 02 11/51 36 90-62
E-Mail: info@prime-con.de

Abrufkontingent
Das Abrufkontingent ist gültig bis 4. April 2009.

Hinweis!
Weitere Informationen zu Programm, Anfahrt und Allgemeinen Geschäftsbedingungen erhalten Sie unter www.oemus.com

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



oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29

04229 Leipzig

ZT 2/09

Für den 16. IEC Implantologie-Einsteiger-Congress am 8./9. Mai 2009 in Bonn melde ich folgende Personen verbindlich an:

Name/Vorname/Tätigkeit	Name/Vorname/Tätigkeit
1. Kurs: 2. Kurs: 3. Kurs: 4. Kurs:	1. Kurs: 2. Kurs: 3. Kurs: 4. Kurs:
Workshops & Hands-on-Kurse ZÄ (bitte Nummern eintragen)	Workshops & Hands-on-Kurse ZÄ (bitte Nummern eintragen)
Name/Vorname/Tätigkeit	Name/Vorname/Tätigkeit
1. Kurs: 2. Kurs: 3. Kurs: 4. Kurs:	1. Kurs: 2. Kurs: 3. Kurs: 4. Kurs:
Workshops & Hands-on-Kurse ZÄ (bitte Nummern eintragen)	Workshops & Hands-on-Kurse ZÄ (bitte Nummern eintragen)

Praxisstempel/Laborstempel

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

E-Mail

Datum/Unterschrift

ZT Fortsetzung von Seite 12

die Brennweite. Möchte man eine Verdopplung der Brennweite erreichen, so muss ein sogenannter „2x-Konverter“ eingesetzt werden. Bei Vergrößerung der Brennweite ist ein größerer Arbeitsabstand z.B. in der Oralfotografie am Patienten möglich. Der Telekonverter kann bei eingesetzten Objektiven mit einer Brennweite ≤ 100 mm verwendet werden. Bei Objektiven mit einer Brennweite ≥ 100 mm wird der Arbeitsabstand zu groß!

Beleuchtungssystem (Blitzlicht, Dauerlicht)

In der Dental fotografie muss in vielen Situationen mit zusätzlichem Licht fotografiert werden, z.B. intrarorale Fotografie oder Objektografie am Fototisch. Das Tageslicht reicht in der Regel nicht aus. Es werden folgende Beleuchtungssysteme verwendet:

- Ringblitz

- Lateralblitz (auch Zangenblitz genannt)
- Dauerlicht.

Ringblitz

Der Ringblitz findet in der intraoralen Fotografie Verwendung, da hier keine unerwünschte Schattenbildung entsteht. Der Ringblitz wird direkt vorne am Objektiv angebracht und wirft das erzeugte Licht ringförmig um die optische Achse auf das Objekt. Das gemachte Bild wirkt flach und Vertiefungen bekommen keine dreidimensionale Tiefe.

Fazit: Einsatz nur in der intraoralen Fotografie, bei der Schattenwirkung keine Rolle spielt.

Lateralblitz

Der Lateralblitz findet immer dann Verwendung, wenn eine räumliche Wirkung erwünscht wird. Er besteht aus zwei Blitzleuchten, die seitlich in einem Winkel das Objekt von zwei Seiten beleuchten. Durch den seit-



Dauerlicht-Beleuchtungssystem am Fototisch.

ANZEIGE





Besuchen Sie uns!
Halle: 11.1
Stand: D30



Modell: PRESTO AQUA II Standard Set Best.-Nr.: Y150-023 Preis: € 1.449,-*

PRESTO AQUA II

Schmierungsfreies Luftturbinen-Handstück mit Wasserkühlung

Das hochpräzise PRESTO AQUA II hat zwei verschiedene Kühlsysteme und eignet sich hervorragend zur exakten Bearbeitung von Keramik und Zirkon. Das Wasserkühlungssystem verringert die Hitzebildung auf dem bearbeiteten Material und beugt somit der Absplinterung heißer Partikel vor. Der einzigartige Staubschutzmechanismus verhindert das Eindringen von Rückständen in das Handstück, wodurch die Lebensdauer der Turbine erhöht wird. PRESTO AQUA II ist völlig schmierungsfrei, eine Eigenschaft, die nicht nur den Werkstoff vor Ölverschmutzung bewahrt, sondern auch eine saubere Arbeitsumgebung unterstützt.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Ihren Dental-Fachhändler in Ihrer Nähe!

NSK Europe GmbH

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



*Unverb. Preisempfehlung zzgl. MwSt.

lichen Winkel erreicht man eine dreidimensionale Wirkung. Das Bild bekommt eine höhere Plastizität.

Fazit: Einsatz in der Oralfotografie, wenn eine räumliche Wirkung erwünscht wird.

Dauerlicht

Für die Objekt- oder Sachfotografie ist ein gutes Dauerlichtsystem mit einer Farbtemperatur von ca. 5.500 Kelvin (entspricht mittlerem Tageslicht) zu empfehlen. Dieses System kann an einem Fototisch (z.B. Kaiser-Fototisch) angebracht werden. Der Vorteil ist ein permanentes Licht, bei dem längere Belichtungszeiten gewählt werden können.

Fazit: Einsatz für die Objektografie, bei der auch längere Belichtungszeiten bei kleiner Blendenöffnung (Blendenwerte: 16 bis 22) erwünscht sind.

Zubehör

Für die digitale Dental fotografie sind diverse Zubehörteile wichtig und sollten angeschafft werden.

Stativ

Ein stabiles Stativ (Dreibein-Stativ) mit einem in alle Richtungen freibeweglichen Schwenkkopf leistet in der dentalen Objektografie gute Dienste und sollte für längere Belichtungszeiten verwendet werden. Zusätzlich kann das Stativ mit einem „Makroarm“ ausgerüstet werden.

Akku

Wenn man mit der Kameraausrüstung unterwegs ist, sollte immer ein zweiter Akku aufgeladen und griffbereit mitgeführt werden.

Speicherkarte

Da die Speicherkarten mittlerweile keinen großen Kostenfaktor mehr darstellen, sollte der Dental fotograf immer mehr als eine Speicherkarte mit sich führen, um in bestimmten Situationen genügend viele Fotos speichern zu können. Zu empfehlen sind mehrere Speicherkarten mit kleinerer Speicherkapazität, da ein Verlust von Bilddaten dann besser zu verkraften ist.

Zusammenfassung

Für die Dental fotografie sollte eine digitale Spiegelreflexkamera mit einem guten Makroobjektiv zum Einsatz kommen. Das Beleuchtungssystem richtet sich nach dem Indikationsgebiet: Lateral- oder Ringblitz für die Oralfotografie, ein Dauerlichtsystem für die Objektografie. Weitere Zubehörteile, wie oben beschrieben, sollten ebenfalls zur Verfügung stehen.

Wer sich ein neues Kamerasystem anschaffen möchte, sollte sich vorher gut informieren und auch beraten lassen. Durch die unüberschaubare Anzahl von erhältlichen Kamerasystemen und Zubehörteilen kann sehr schnell ein Fehlkauflauf mit hohen Kosten getätigt werden. Zusätzlich sollte der angehende Dental fotograf sich gründlich in die sehr komplexe Thematik einarbeiten bzw. weiterbilden. Der Markt ist in ständiger Bewegung und laufend werden neue Kamerasysteme und Zubehörteile präsentiert. ZT

ZT Der Autor

Autor Thomas Burgard ist Experte auf dem Gebiet der digitalen Fotografie.

ZT Adresse

Thomas Burgard
Softwareentwicklung & Webdesign
in Kooperation mit Webexperten24
Dipl.-Ing. (FH) Thomas Burgard
Bavariastr. 18b
80336 München
Tel.: 0 89/54 07 07-10
Fax: 0 89/54 07 07-11
E-Mail:
thomas.burgard@burgardsoft.de
www.burgardsoft.de
www.webexperten24.de

ZT IDS-VORSCHAU

„Deutschland ist unser Heimatmarkt und unverzichtbarer Leitmarkt!“

In rund einem Monat startet die Internationale Dental-Schau (IDS) in Köln. Grund genug für die ZT im Gespräch mit Dr. Martin Rickert, Vorsitzender des Vorstandes des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie, eine Vorschau auf die Messe zu wagen und den Stellenwert der deutschen Zahntechnik auszuloten.

Herr Rickert, welche Impulse kann und wird die IDS in Köln geben können?

Die 33. IDS wird wiederum die gesamte Bandbreite moderner Zahnheilkunde darstellen. Eine Fülle von Neuheiten wird bei Produkten und Dienstleistungen zu sehen und zu erleben sein. Der medizinisch-technologische Fortschritt und die Investitionen unserer Industrie in Forschung und Entwicklung bringen kontinuierlich neue und erweiterte Systemlösungen für Zahnarztpraxis und Dentallabor hervor, die auch unter Aspekten der Wirtschaftlichkeit für Zahnärzte und Zahntechniker sehr interessant sein dürften.



Der Vorsitzende des Vorstandes des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie, Dr. Martin Rickert, sieht die Zahntechnik in Deutschland unbestritten auf einem hohen Niveau.

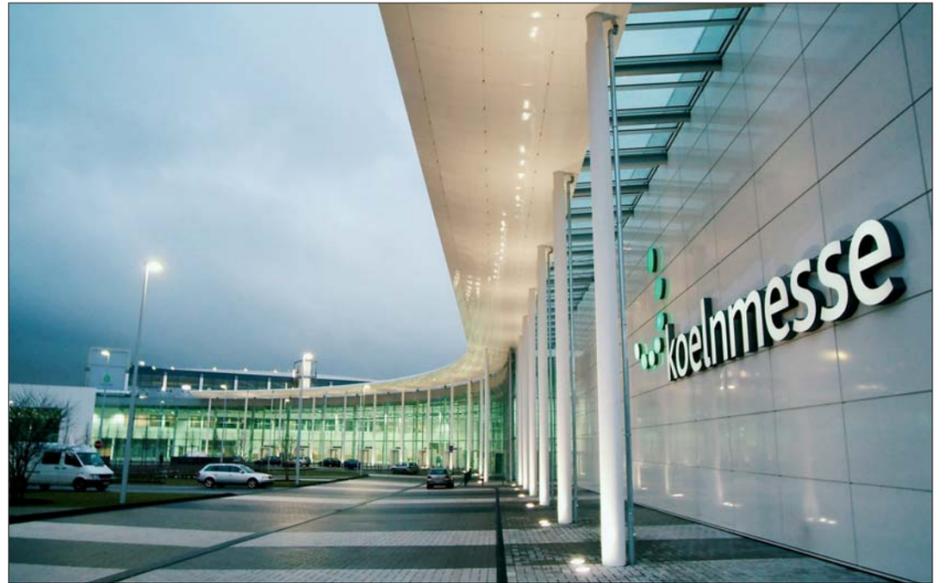
durch das hohe Versorgungsniveau und die unbestritten hochklassige deutsche Zahnmedizin und Zahntechnik machen diese Beispiele Schule für den europä- und weltweiten Einsatz in Praxis und Labor.

Allerdings müssen auch künftig Zahnärzte und Zahntechniker in Deutschland angemessen honoriert werden. Nur so bringen wir junge Menschen in die Gesundheitsberufe hinein, verhindern die Abwanderung von Fachkräften und koppeln letztendlich die Patienten nicht vom Fortschritt in der Zahnmedizin und Zahntechnik ab.

Deutsche Patienten werden durch die Einführung des Gesundheitsfonds im nächsten Jahr zusätzlich belastet. Wird dies Ihrer Meinung nach Auswirkungen auf die gesamte Branche haben?

Von der Einführung des Gesundheitsfonds ist nicht nur eine Belastung der Versicherer zu erwarten. Er bringt auch einen Zuwachs an Bürokratie mit sich, den wir alle mitbezahlen müssen. Der Schätzerkreis zum Gesundheitsfonds 2009 befürchtet auf Grundlage seiner Berechnungen vom Dezember 2008 ein Einnahmeloch von 440 Millionen Euro! Deutliche negative Auswirkungen sind meines Erachtens aber auch von der neuen Gebührenordnung der Zahnärzte zu erwarten. Deutsche Zahnärzterverbände rechnen vor, dass erhebliche Abstriche in der Honorierung zu befürchten sind. Privatpatienten erbringen schon jetzt einen hohen Anteil des gesamten Praxisumsatzes und sind für den Erhalt der Praxis überaus wichtig. Warum nach 21 Jahren die Zahnärzteschaft mit einer Erhöhung der Punktwerte um nur 0,46 Prozent abgespeist werden soll, ist nicht nachvollziehbar.

Immer mehr Firmen aus Schwellenländern, wie z.B. Indien und China, greifen nach



Zahnimplantate sowie die automatisierte Herstellung von Zahnersatz gehören derzeit zu den wachstumsstärksten Bereichen in der Zahnmedizin. Wird sich dieser Boom zur IDS bestärken und in welchen anderen Bereichen sehen Sie Potenzial?

Der implantatgetragene Zahnersatz ist tatsächlich einer der Wachstumsmärkte. Wir hatten zuletzt mehr als 700.000 in Deutschland gesetzte Zahnimplantate, in der Vergangenheit waren Steigerungen von rund zehn bis 15 Prozent jährlich zu verzeichnen. Diese besonders hochwertige Versorgung wird auch in Zukunft von vielen Patienten nachgefragt werden, denn sie gehören zu den sehr zukunftsorientierten und langlebigen Versorgungsformen. Daneben gibt es Wachstumspotenziale u. a. im Bereich der vollkeramischen Restaurationen, von denen weltweit schon rund 25 Millionen mit der CAD/CAM-Technik hergestellt wurden. Heutige Laserscanner verarbeiten mehr als 100.000 Messpunkte pro Sekunde. Das ist ein Zuwachs an Genauigkeit und Schnelligkeit in der Bildfassung. Die modernen Hochleistungswerkstoffe ermöglichen es, in der Vielfalt von Indikationen beste

Stabilität zu bieten und dabei die Biokompatibilität zu gewährleisten. Alternativ kommen als neueste Varianten digitaler Fertigungstechnologien auch Laser-Metallschmelzverfahren unter Verwendung von – meist edelmetallfreien – Metallpulverlegierungen für die Prothetik in Betracht; die resultierenden Restaurationen zeichnen sich durch extreme Passgenauigkeit und Belastbarkeit aus.

Der Exportanteil der deutschen Dentalindustrie hat sich im Jahr 2007 wieder um ca. zwei Prozent auf etwa 55 Prozent erhöht und trägt damit überdurchschnittlich zum Gesamtumsatz bei. Verliert der Binnenmarkt an Bedeutung?

Auf keinen Fall. Deutschland ist unser wichtiger Heimatmarkt und unverzichtbarer Leitmarkt. Hier entwickelt und erforscht die deutsche Dentalindustrie mit den zahnmedizinischen Instituten an den Universitäten und den Fach- und Meisterschulen der Dentaltechnik neue Produkte und Dienstleistungen. Wir brauchen diesen Markt, um Produkte in Partnerschaft mit den Leistungserbringern und Anwendern einzuführen, denn

Marktanteilen. Wie stark ist diese Konkurrenz einzuschätzen?

Diese Länder kommen nicht unbedingt zur IDS, weil sie die hiesigen sehr hoch entwickelten Märkte erobern wollen. Für die meisten der Unternehmen ist das Drittländergeschäft vorrangig. Auf dem größten Dentalmarktplatz der Welt treffen die Anbieter aus

Schwellenländern ihre Abnehmer aus anderen Schwellen- oder Entwicklungsländern, was nicht ausschließen soll, dass sie in bestimmten Marktsegmenten auch für europäische Abnehmer interessante Angebote machen können. Deutschlands Dentalindustrie gilt seit Langem als eine der innovativsten welt-

weit. Unser hoher Qualitätsanspruch, servicefreundliche Produkte, eine hohe Innovationskraft sowie eine ausgeprägte Kundenorientierung bei hoher Servicequalität machen unsere Produkte weltweit konkurrenzfähig. Wir stellen uns selbstbewusst jedem Wettbewerb auf jedem Markt dieser Welt. **ZT**

Nachrichtenportal ZWP online zeigt die Dental-Schau in voller Größe

Die tägliche Live-Berichterstattung wird in diesem Jahr um ein weiteres Detail bereichert – die Messezeitung IDS today erscheint als E-Paper online.

Mittendrin statt nur dabei: Das Highlight während der Internationalen Dental-Schau 2009 in Köln ist die IDS-Live-Berichterstattung in Form von Text, Bild und Video. Dazu gehört neben aktuellen Branchenmeldungen und Produktinformationen auch die Möglichkeit, sich die Tageszeitung IDS today in digitaler Version als sogenanntes E-Paper kostenfrei online anzusehen. Die zweisprachige Messezeitung der Oemus Media AG und der Dental Tribune International GmbH hat sich – aufgrund der übersichtlichen Ori-



entierungshilfe und den ausführlichen Interviews, Reportagen, Analysen und Fo-

tostorys – seit 1999 zum maßgeblichen Branchenführer für Besucher und Aussteller der IDS entwickelt.

Damit wirklich niemand etwas von der IDS verpasst, wird täglich ein Newsletter verschickt. Rund 8.000 Empfänger haben sich dafür bereits registriert. Interessierte können den kostenlosen Newsletter auf www.zwp-online.info abonnieren. Das größte Nachrichtenportal für den deutschen Dentalmarkt berichtet täglich aktuell und live von der globalen Leitmesse. Bereits ab Mitte Februar gibt es auf der

Startseite von www.zwp-online.info einen Countdown, der die Tage bis zur Eröffnung der IDS 2009 herunter zählt. Ab März bietet ZWP online mit der sogenannten IDS Preview aktuelle Schlagzeilen, Produkt-Highlights und Nachrichten-Informationen. IDS-Besucher haben damit die Möglichkeit, sich bereits im Vorfeld der Messe umfassend zu informieren. Mit diesem umfassenden Ansatz hat sich ZWP online erfolgreich im World Wide Web etabliert. Im September letzten Jahres gestartet, verzeichnet es monatlich mehr als 70.000 Seitenaufrufe, Tendenz steigend. Aufgrund der großen

Nachfrage wird der Newsletter des Nachrichtenportals seit Januar 2009

nicht mehr nur alle 14 Tage, sondern wöchentlich versandt. **ZT**

ANZEIGE

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

ZWP online

www.zwp-online.info

ZT PRODUKTE

Wie das Dentallabor künftig Material, Portemonnaie und Nerven schont

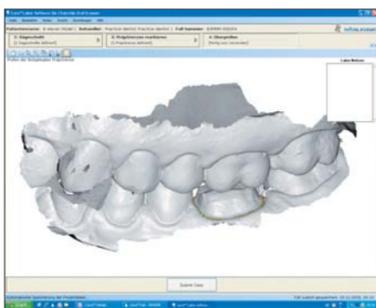
Die Abformung in der Zahnarztpraxis wird dank 3M ESPE digitalisiert. Der intraorale Lava Chairside Oral Scanner C.O.S., neuer Baustein der Kooperation zwischen Praxis und Labor, soll Dentallaboren mehr Prozesssicherheit verschaffen und deren finanzielle Verluste durch vermeidbare Fehler minimieren.

„Machen Sie mal – Sie kriegen das schon hin!“ Wie oft hören Zahntechniker diesen Satz, wenn sie eine Zahnarztpraxis darauf hinweisen, dass eine Abformung unpräzise oder verzogen ist. Und dann machen die Zahntechniker – zähneknirschend. Schließlich wollen sie ihre Kunden nicht verstimmen. Doch innerlich wissen sie: Wenn man Präparationsränder nicht erkennen kann oder die Dimensionen des Stumpfes nicht stimmen, kann die Restauration nicht passen. Dennoch probieren viele Zahntechniker Tag für Tag das Unmöglich-

che und arbeiten auf Stümpfen, auf denen man im Grunde nicht arbeiten kann. Am Ende stehen oft vergeudete Ressourcen und unnötiger finanzieller Verlust.

Revolution in der Abformtechnik

„Das muss nicht sein“, sagt Markus Ziegler, Marketing Manager Lab & Digital bei 3M ESPE. Das Unternehmen bringt nun seine neueste Verbesserung: die digitale Abformung – Computer Aided Impressioning, kurz CAI genannt, auf den Markt. Dafür wurde der intraorale Lava Chairside Oral Scanner



Kinderleichtes Handling: Schon während des Scannens überprüft der Behandler am Monitor seine Präparation. Die Präparationsgrenze legt er selbst fest – Fehler sind damit ausgeschlossen.

C.O.S. entwickelt. Sein Handstück vereint 22 Linsen und ins-

gesamt 192 LEDs mit einer hochkomplexen Videokamera. Es wird einfach über die Zähne der Patienten geführt. Drei Computer-Chips speichern mit dreimal zwanzig Bildern pro Sekunde die dreidimensionalen Scandaten und errechnen zeitgleich ein 3-D-Modell. „Dieses Verfahren kann die Probleme der Dentallabore mit konventionellen Abformungen lösen. Nur mit der digitalen Abformung sind Zahn-

ärzte und Zahntechniker gemeinsam in der Lage, die bisherigen Fehlerquellen zu beseitigen“, erklärt Ziegler.

Fehler künftig rechtzeitig erkennen

„Der Zahnarzt präpariert, scannt und kann schon während des Scannens seine eigene Präparation am Monitor bis zu zehnfach vergrößert überprüfen. Eventuelle Präparationsfehler kann man so einfacher erkennen“, beschreibt Ziegler den Ablauf. Hat der Behandler die Präparationsgrenze festgelegt und die Scandaten in das Labor gesendet, wird seine digitale Abformung vom Zahntechniker geprüft. Fällt dem eine Ungenauigkeit auf, kann der Behandler in der Praxis reagieren. „Bei der traditionellen Vorgehensweise fallen Fehler oft erst bei der Einprobe der fertigen Restauration auf – aber dann ist das Kind schon in den Brunnen gefallen“, sagt Ziegler.



Die 22 Augen des Lava Chairside Oral Scanner C.O.S. sehen mehr: Die digitale Abformung in der Praxis vermindert das Risiko von finanziellen Verlusten im Dentallabor.

in einem der unabhängigen fünfzehn Lava™-Fräscentren fräsen. Alternativ zu Lava-Zirkonoxid kann man beim 3M ESPE-Partner auch edelmetallfreie Laser-Sinter-Gerüste bestellen. Und wer seine Gerüste selbst fertigen möchte, kann seine Restauration natürlich auch wie gewohnt im Labor und aus dem Werkstoff seiner Wahl anfertigen. **ZT**

Alles im digitalen Fluss

Um die Modellherstellung im Dentallabor zu umgehen, sendet das Labor die bearbeiteten digitalen Scandaten zum Lava™-Modell-Zentrum. Dort werden in einem stereolithografischen Verfahren und in Kombination mit einem speziell entwickelten flüssigen Kunststoff Präzisionsmodelle hergestellt. Wer im digitalen Arbeitsablauf bleiben und ein Gerüst aus Zirkoniumdioxid oder Nichtedelmetall möchte, gestaltet parallel mit der Lava™ Design Software am Bildschirm das Gerüst und lässt es

ZT Adresse

3M ESPE AG
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0 81 52/7 00-0
Fax: 0 81 52/7 00-11 96
E-Mail: info3mespe@mmm.com
www.3mespe.de

Beim Dentalfachhandel kaufen

Aus gegebenen Anlass rät Dürr Dental von der Verwendung recycelter Einweg-Absaugfilter ab.



Der Einwegfilter von Dürr Dental verspricht Sicherheit für das Absaugsystem im Labor.

Der Name sagt es schon: Einwegfilter für Absaugsysteme sind nach Gebrauch zu entsorgen und keinesfalls mehrfach zu verwenden – auch nicht nach vermeintlich „fachmännischem Recycling“. Denn dadurch besteht, wie ein aktueller Fall gezeigt hat, die Gefahr, dass die Saugmaschine Schaden nimmt. Die einwandfreie Funktion des dentalen Saug-

systems stellt jedoch eine unabdingbare Voraussetzung für den Praxisbetrieb dar. Darum verbieten sich hier Kompromisse. Manche Entsorgungsunternehmen vertreiben recycelte Einwegfilter, zum Beispiel die bewährten gelben Einwegfilter für Absaugsysteme von Dürr Dental. Bei der Aufbereitung der Filter kann das Gewebe, dessen Formgebung und damit die Funktion des Filters beschädigt werden. Im Hinblick auf die zuverlässige Funktion des Saugsystems rät Dürr Dental dringend von der Verwendung aufbereiteter Einwegfilter ab und empfiehlt, Einwegfilter für Absaugsysteme ausschließlich über den qualifizierten Dentalfachhandel zu erwerben. **ZT**

ZT Adresse

Dürr Dental AG
Höpfigheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 0 71 42/7 05-0
Fax: 0 71 42/7 05-5 00
E-Mail: info@duerr.de
www.duerr.de

ANZEIGE



dental days

24./25. April 2009 | BERLIN
30./31. Oktober 2009 | WIESBADEN



Programm

FREITAG 24. April/30. Oktober 2009

14.00–14.05 Uhr	Eröffnung
14.05–14.50 Uhr	Prof. Dr. Thomas Sander/Hannover Medizin im Wandel – ästhetisch/kosmetische Zahnmedizin im bewegten Gesundheitsmarkt
14.50–15.35 Uhr	Prof. Dr. Karl-Heinz Kunzelmann/München Adhäsivtechniken
15.35–15.45 Uhr	Diskussion
15.45–16.15 Uhr	Pause
16.15–16.45 Uhr	Prof. Dr. Andrej M. Kielbassa/Berlin Ästhetische Front- und Seitenzahnrestauration mit Keramik
16.45–17.30 Uhr	OA Dr. Martin Groten/Tübingen Klinische Aspekte vollkeramischer Restaurationen – Praktisches Vorgehen
17.30–18.15 Uhr	OA Dr. Christian Gernhardt/Halle (Saale) Ästhetische und funktionelle Aspekte der postendodontischen Versorgung – Adhäsive Aufbauten, Glasfaserstifte, indirekte Restaurationen
18.15–18.30 Uhr ab 18.30 Uhr	Diskussion Get-together/Abendveranstaltung

SAMSTAG 25. April/31. Oktober 2009

10.00–10.45 Uhr	OA Dr. Wael Att/Freiburg im Breisgau Implantatgestützter Zahnersatz – Ästhetische Aspekte
10.45–11.15 Uhr	Prof. Dr. Lothar Pröbster/Wiesbaden* OA Dr. Martin Groten/Tübingen* Vollkeramische Restaurationen – Anwendungsspektrum, Bewertung der Systeme aus klinischer Sicht
11.15–11.30 Uhr	Diskussion
11.30–12.00 Uhr	Pause
12.00–12.30 Uhr	Dr. Andres Baltzer/Rheinfelden (CH) Farbestimmung – Farbnahme, Farbkommunikation, Farbproduktion, Farbkontrolle
12.30–13.00 Uhr	Dr. Catharina Zantner/Berlin Ästhetische Front- und Seitenzahnrestauration mit Komposit
13.00–13.30 Uhr	Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht Perfect Smile – Veneers – State of the Art
13.30–13.45 Uhr	Abschlussdiskussion

* Hinweis: OA Dr. Martin Groten referiert am 25. April 2009 in Berlin. Am 31. Oktober 2009 in Wiesbaden übernimmt diesen Part Prof. Dr. Lothar Pröbster.

Organisatorisches

VERANSTALTER

VOCO **VITA**

ORGANISATION/ANMELDUNG

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

VERANSTALTUNGSORTE

24./25. APRIL 2009 IN BERLIN, HOTEL PALACE
30./31. OKTOBER 2009 IN WIESBADEN, DORINT PALLAS WIESBADEN
KONGRESSGEBÜHR

Kursgebühr 390,00 € zzgl. MwSt.
(inkl. Verpflegung, Abendveranstaltung mit Transfer, Snackbuffet und Getränken)
Frühbucherrabatt bei Anmeldung bis 13. März 2009 für Berlin und 18. September 2009 für Wiesbaden: 50,00 € auf die Kursgebühr

HINWEIS

Nähere Informationen zum Programm, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Übernachtungsmöglichkeiten finden Sie auf www.oemus-media.de
Änderungen des Programms vorbehalten!

ANMELDEFORMULAR PER FAX AN 03 41/4 84 74-2 90

Für den Kurs **dental days 2009** melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

24./25. April 2009 in BERLIN 30./31. Oktober 2009 in WIESBADEN

Name/Vorname _____ Name/Vorname _____

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

Datum/Unterschrift _____

Laborstempel

ZT 2009

Die neue farbige Alternative zum Modellierwachs

Ivoclar Vivadent erweitert jetzt mit Acrylatpolymer-Blöcken seine Palette CAD/CAM-fähiger Werkstoffe.



Eingefärbte IPS AcryCAD Blocks sind bei der Verarbeitung in CAD/CAM-Systemen eine neue Alternative zum klassischen Modellierwachs.

Bei der automatisierten Herstellung von Formteilen wie Gerüsten, vollanatomischen Res-

taurationen und Überpressanteilen können Zahntechniker von nun an auf eine Alternative zum Modellierwachs zurückgreifen. Möglich wird dies durch die neuen IPS AcryCAD Blocks von Ivoclar Vivadent. Es handelt sich dabei um ausbrennbare Acrylatpolymer-Blöcke für die Verarbeitung mittels CAD/CAM im InLab. Dank ihrer Einfärbung liefern die geschliffenen Formteile einen

idealen Kontrast auf dem Modell. Das Material bietet eine hohe Verwindungssteifigkeit und Dimensionsgenauigkeit, was die Überprüfung auf dem Modell und auch im Mund ermöglicht. Das Formteil wird anschließend entweder eingebettet und als Legierungsgerüst gegossen oder vollanatomisch aus Keramik (z. B. IPS e.max Press) gepresst. Zudem besteht die Möglichkeit, aus IPS AcryCAD Überwürfe für die Überpresstechnik von Metall- oder ZrO₂-Gerüsten zu gestalten. Der Keramikanteil wird aus IPS AcryCAD geschliffen, auf das entsprechende Gerüst aufgewachst

und dann z. B. mit den Überpress-Keramiken IPS e.max ZirPress oder IPS InLine PoM in Keramik umgesetzt. Erhältlich sind die Blocks in der Größe B40L (15,4 x 19 x 39 mm). Für die Verarbeitung wird das Sirona Starter-Set mit modifiziertem Tank benötigt. 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
www.ivoclarvivadent.com

Abdruck und Modell in Zukunft ohne einen Fehler

Mehr und mehr traditionelle Fehlerquellen im Labor werden ausgeräumt. Mit dem Intraoralscanner Hint-ELs® directScan präsentiert ein weiterer CAD/CAM-Hersteller sein System zur digitalen Abdrucknahme.



Der neue Intraoralscanner Hint-ELs® directScan.

Das Vertriebskonzept sieht vor, dass Labore umsatzstarken Zahnarztpraxen gemäß individuellen Konzepten einen Intraoralscanner zur Verfügung stellen, der an ihr DentaCAD System von Hint-ELs® gekoppelt ist, um diese so optimal an sich zu binden.

Feri Nadj, verantwortlich für Vertrieb, Marketing und Qualitätsmanagement bei Hint-ELs, erläutert: „Durch die digitale Abdrucknahme und eine Modellerstellung in CAD/CAM-

Technik werden die Fehlerquellen der konventionellen Techniken eliminiert und folglich das Risiko von Passungungenauigkeiten, die unwirtschaftliche Nachbesserungen und Wiederholungsarbeiten nach sich ziehen können, signifikant reduziert. Der Hint-ELs® directScan bietet eine Messgenauigkeit von zwölf bis 15 Mikrometern und ist somit sogar genauer als viele gängige Tischscanner.“ Bei der Erfassung der Mundsituation wird der Anwender

automatisch auf Scan- und auch Präparationsfehler hingewiesen. Die fertigen Scandaten werden via Internet an das jeweilige Partnerlabor der Praxis übermittelt. Dieses fertigt das Modell in CAD/CAM-Technik selbst an oder lagert diesen Arbeitsschritt an einen externen Dienstleister aus. Die Scandaten können direkt in das Konstruktionsprogramm Hint-ELs® viRus eingeleitet werden, um eine virtuelle Modellierung der Zahnversorgung zu erstellen. Auf Wunsch kann dies aber auch konventionell geschehen. Mit dem Hint-ELs® directScan können Einzelzähne sowie ganze Kieferbögen digitalisiert werden. Die Konstruktionssoftware, für die auch ein virtueller Artikulator verfügbar ist, ermöglicht die Modellierung von vollanatomischen Inlays, Teil- und Vollkronen sowie weitspannigen Brücken. Auch

eine anatomische Teilreduktion ist möglich. Teleskop- und Konuskronen sowie individuelle Implantatabutments vervollständigen das realisierbare Indikationsspektrum. Für die Fertigung aus einem der zahlreichen angebotenen Materialien stehen eine Lasersintereinheit sowie insgesamt drei unterschiedliche Fräsanlagen zur Verfügung. Weitere Informationen erhalten Sie auch direkt am IDS-Messestand von Hint-ELs (Halle 11.3/Gang B/Stand 051). zt

zt Adresse

Hint-ELs® GmbH
Rübgrund 21
64347 Griesheim
Tel.: 0 61 55/89 98-0
Fax: 0 61 55/89 98-11
E-Mail: info@hintel.com
www.hintel.com

Gegen Schmutz jeglicher Form

Eine neue Saugmaschine für das Dentallabor verspricht mehr Komfort, Sicherheit und Leistung.

Große Staubmengen oder sogar ein Keramik- oder Zirkon-/Wassergemisch an der Laborturbine mit Wasserkühlung – die neue Vortex compact 3 L von der Firma Renfert saugt solchen Schmutz mühelos ab. Bei einer Saugleistung von 3.700 l/min können sogar zwei Geräte problemlos angeschlossen werden. Dank der kompakten Maße kann die Maschine bequem in einem Unterschrank platziert werden. Mit der neuen Nasssaugfunktion ist sogar das Aufsaugen von übergelauener Flüssigkeit aus dem Gipsabscheider

gende manuelle Befreien des Filters.

Das zweistufige Filtersystem der Klasse „M“ sorgt für den Gesundheitsschutz. Die Einschaltautomatik macht manuelles Ein- und Ausschalten überflüssig und schon durch einen Motor-Sanftanlauf die Laborisierung. Das automatische Abschalten bei Hitze oder zu hohem Flüssigkeitspegel garantiert zudem eine hohe Lebensdauer des Gerätes. Die wird zusätzlich durch für Renfert typische 3-Jahres-Garantie (ausgenommen Verschleißteile) gestützt. zt



Die Saugleistung bleibt überdurchschnittlich lange erhalten. Der Staubbeutel wird maximal ausgenutzt, wenn per Knopfdruck der Filter „ausgeklopft“ wird, der sich üblicherweise nach einer Weile zusetzt. Diese Funktion, „Free-Filter-System“ genannt, erspart das regelmäßige Aufschrauben des Gerätes und das Schmutz erzeu-

Die Vortex compact 3 L ist klein, leistungsstark und verfügt über eine zusätzliche Nasssaugfunktion.

zt Adresse

Renfert GmbH
Untere Gießwiesen 2
78247 Hilzingen
Tel.: 0 77 31/82 08-0
Fax: 0 77 31/82 08-70
E-Mail: info@renfert.com
www.renfert.com

Ein Ofen für gewisse Fälle

Wer weiß wie, kann auch wenige Zirkonoxidkeramiken bei hoher Qualität profitabel sintern.

Labore, die nur gelegentlich oder mit geringen Stückzahlen von Zirkonoxidkeramiken arbeiten, profitieren vom neu entwickelten MIHM-VOGT Sinterofen HT-S. Dieser ist mit neuester Technologie und hochwertigen MoSi₂-Keramikheizelementen ausgestattet. Wie auch der größere Sinterofen hat der HT-S eine einzigartige Notkühlfunktion, die bei Stromausfall Geräteschäden durch eine netzunabhängige Gehäusekühlung verhindert.

Im Ofen HT-S lässt sich eine Schale mit 80 mm Durchmesser unterbringen. Der Mikroprozessoregler ist frei programmierbar und damit für die Materialien aller Hersteller einsetzbar. Die Temperatur lässt sich präzise bis zu 30°C pro Minute in maximal vier Temperaturstufen (vier Haltezeiten und vier Rampen) regeln. Die Prozessdauer sowie der Fertigzeitpunkt können wie bei allen MIHM-VOGT-Öfen berechnet bzw. programmiert werden. Weiterhin verfügt der HT-S über 1.800°C-Heizelemente, die eine hohe Lebensdauer sichern. Durch diese Neuentwicklung – passend für das Arbeitsvolumen kleinerer

und mittlerer Labore – ist es gelungen, eine wirtschaftliche Alternative anzubieten. Der neue Sinterofen HT-S erfüllt hohe Qualitätsansprüche – wie das gesamte Ofenprogramm von MIHM-VOGT. zt



zt Adresse

MIHM-VOGT GmbH & Co. KG
Friedrich-List-Str. 8
76297 Stutensee-Blankenloch
Tel.: 0 72 44/7 08 71-0
Fax: 0 72 44/7 08 71-20
E-Mail: info@mihm-vogt.de
www.mihm-vogt.de

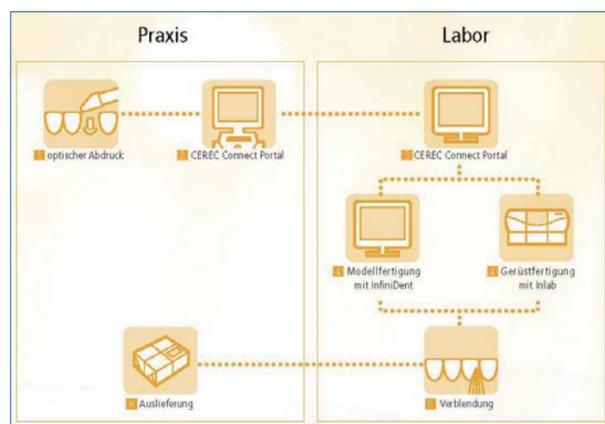
Modellherstellung wird zum digitalen Verfahren

Herkömmliche Verfahren der Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker – Abdrucknahme und Ausgießen des Modells – sind nicht nur kosten- und zeitintensiv, sondern auch fehlerbehaftet. Mit CEREC Connect können Anwender digitale Abdrücke in ihr Labor senden, das damit die Restaurationen herstellt.

Zahn präparieren, Abdruck nehmen, Auftragszettel ausfüllen und dann ins Labor senden – das könnte bald der Vergangenheit angehören. Schon länger konnten Zahnärzte in den USA über die Internetplattform CEREC Connect mit der CEREC-Kamera aufgenommene digitale Abdrücke zur Herstellung der Restauration in ihr Partnerlabor senden.

Nun gibt es im Fertigungszentrum infiniDent eine wichtige Neuheit: Mit der CEREC Bluecam ist der Zahnarzt in der Lage, halbe Kiefer so präzise zu erfassen, dass das Labor bei infiniDent aus dem digitalen Abdruck ein physisches Modell bestellen kann. Dadurch werden jetzt auch Schichtkronen im Front- und Seitenzahngebiet sowie Brückengerüste z. B. aus Zirkonoxid bis zu vier Glieder über den Weg des digitalen Abdrucks möglich.

Dafür nimmt der Zahnarzt mit der CEREC Bluecam die Präparation sowie den Gegenkiefer auf. Über einen kleinen partiellen Abdruck, der nur einen Zahn abde-



Modell und Gerüst werden gleichzeitig hergestellt. Das spart Zeit.

cken muss, werden beide Kieferhälften von der Software zusammengerechnet. Zur Kontrolle lässt der Zahnarzt das 3-D-Modell berechnen. Anschließend sendet er den Datensatz an das Partnerlabor. Das Labor kann den Datensatz nun vom Portal herunterladen und entscheiden, ob es zur Herstellung ein Modell benötigt oder nicht. Geht es ohne Modell, beginnt der Zahntechniker sofort mit der Herstellung der Restauration. Benötigt das Labor ein Modell für

die Herstellung der Restauration, kann es das Modell bei infiniDent bestellen. Parallel kann das Labor auf Basis des Datensatzes die Konstruktion der Brücke vornehmen, ausschleifen und sintern. Sobald das Modell von infiniDent eingetroffen ist, passt der Zahntechniker das Gerüst auf und verblendet es. Die Modelle kommen als gepinnte Sägeschnittmodelle auf Lochplatten im Labor an. Das Labor platziert die Platten und Modelle in die dafür vorgesehenen

Schlussbisshalter. So ist die vom Zahnarzt im Mund des Patienten aufgenommene Situation exakt in das physische Modell übertragen, auf dem Zahntechniker die Restauration nun fertigstellen kann. Diese Vorgehensweise spart nicht nur Zeit und Geld, sie ist für den Patienten auch angenehmer und eliminiert mögliche Fehlerquellen beim traditionellen Verfahren. Alle diese Möglichkeiten sowie die neue CEREC Connect-Software und der CEREC AC und die neue inLab-Software werden auf dem Chicago Midwinter Meeting 2009 vorgestellt. Der Service wird zunächst weiterhin nur in den USA zur Verfügung stehen. Weitere Märkte sollen in Kürze folgen. zt

zt Adresse

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/16-0
Fax: 0 62 51/16-25 91
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de

Neuer innovativer 3D-Imaging-CAD/CAM-Prozess für moderne Prothetik

Unter dem Motto „Das zahntechnische Labor der Zukunft“ stellt das niederländische Unternehmen pridentia B.V. zur IDS eine neuartige Fertigungsgeneration von Zahnersatz vor. Im Zentrum steht die komplette digitale Herstellung, bei welcher der gesamte Herstellungsprozess standardisiert und vernetzt wird.



Die geschliffenen Keramiken pr.t.®crown werden mit einer polychromen Schichtung vorgefertigt.

Mit dem innovativen 3D-Imaging-CAD/CAM-Prozess kann erstmals jede Art von Zahner-

satz voll automatisiert hergestellt werden. Damit können Labore in Zukunft die Anforderungen an eine hochwertige und gleichzeitig preiswerte Prothetik optimal erfüllen. Der Fertigungsprozess ist komplett digitalisiert. Beim Imaging wird eine 3-D-Aufnahme des Gesichtes mit den eingescannten Daten des Mundstatus verknüpft

und dann mit dem Patienten zusammen das gewünschte Ergebnis festgelegt. Damit der endgültige Zahnersatz diesem exakt entspricht, erfolgt die virtuelle Herstellung der Prothese mithilfe des CA-Designs entlang einer systemgesteuerten Prozesslinie auf Basis der präfabrizierten Konfektionskronen pr.t.®crown als zentralem Baustein. So ist es erstmals möglich, Zahnersatz von der äußeren Ästhetik nach innen zu konstruieren – mit dem

entscheidenden Vorteil, dass der zur Verfügung stehende Raum unter Einhaltung aller Stabilitätsanforderungen optimal ausgenutzt wird. Alle weiteren Herstellungsschritte sind standardisiert, digital gesteuert und so miteinander vernetzt, dass sie voll automatisiert ablaufen. Das System wird über offene Schnittstellen verfügen und in der Startphase mit einer eigenen Fräs-/Schleifeinheit arbeiten. Die Endmontage der einzelnen Komponenten,

die auch dezentral hergestellt werden können, erfolgt durch Verkleben oder Versintern.

Die Keramik der mit einer neuen polychromen Schichtung vorgefertigten pr.t.®crown erzielt eine exzellente Ästhetik. Das Formen- und Größenspektrum wurde auf der Basis umfangreicher wissenschaftlicher Studien standardisiert. Die Zahnfarben entsprechen den Standard-V-Farben. Es gibt eine Keramik-Kollektion für

Einzelkronen, Brücken und Prothesen und eine Kunststoff-Kollektion für Provisorien. **ZT**

ZT Adresse

pridentia B.V.
Brouwerijbaan 10-12
NL-4615 AA Bergen op Zoom
Niederlande
Tel.: +31-(0)164/237454
Fax: +31-(0)164/235312
E-Mail: smile@pridentia.com
www.pridentia.com

Die Bedürfnisse des Marktes treffen

C. HAFNERS neueste Entwicklung verbindet Backward Planning und Guided Surgery miteinander. Das Ergebnis ist eine dreidimensionale Implantatplanung für funktionale und ästhetische Prothetik mit hoher Präzision und Sicherheit.

Der stetig wachsende Implantatmarkt bedingt eine immer größere Nachfrage nach Sicherheit und Qualitätsstandards. Dadurch gewinnen die softwaregestützte 3-D-Planung und die schablonennavigierte Operation immer mehr an Bedeutung. CeHa imPLANT® wurde deshalb auf der Basis des bewährten Implantatplanungssystems implant3D von med3D und C. HAFNER geschaffen. CeHa imPLANT® ist ein Hard- und Softwaresystem, das mithilfe dreidimensionaler Implantatplanung die sichere Chirurgie und funktionale, ästhetische Prothetik ermöglicht.

Durch das Zusammenspiel von Zahntechniker, Radiologen und Zahnärzten entstehen hochpräzise, passgenaue und sichere Bohrschablonen, die sich aus einer vorher festgelegten Ästhetik ableiten.

Das professionelle Dienstleistungstool CeHa imPLANT® verbindet bewährtes Backward Planning mit neuen Chirurgie-Systemen. Die schablonengeführte Implantologie gewinnt deutlich an Attraktivität, da z. B. Sofortversorgungen nun einfacher und schneller möglich sind.

Alle führenden Implantathersteller beschäftigen sich mit

Guided Surgery Systemen. Ziel ist die Einbringung aller nötigen Bohrungen sowie der Implantate sowohl in der korrekten Ausrichtung als auch Insertionstiefe mithilfe einer Bohrschablone. Auf der IDS 2009 werden diese Systeme in Verbindung mit CeHa imPLANT® präsentiert und bilden somit einen zukünftigen Standard für eine qualitativ hochwertige Implantologie.

CeHa imPLANT® ermöglicht bereits in der Planungsphase vollständige und genaue Aussagen über die spätere Ästhetik, den zu erwartenden Operationsaufwand, die endgültige prothetische Lösung sowie die voraussichtlichen Kosten. Das System versetzt Labor und Praxis gleichermaßen in die Lage, im wachsenden implantologischen Markt mit zunehmend hochwertiger Prothetik ihre Zukunft zu sichern. **ZT**

ZT Adresse

C. HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
Bleichstr. 13-17
75173 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/9 20-0
Fax: 0 72 31/9 20-2 08
E-Mail: dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de



Das CeHa imPLANT® steht im Zeichen von höherer Präzision und Sicherheit, die sich u.a. bei der Kontrolle der Bohrschablone auf Genauigkeit zeigt.

Passgenau dank homogener Dichte

Die neuen DD Bio ZZ Rohlinge von Dental Direkt eignen sich zur Verarbeitung in dem Kopierfräsgesät von Zirkonzahn® und sind im Labor variabel einsetzbar.



DD Bio ZZ – eine optimierte Rohlingsgeometrie erlaubt es, Einzelkronen, kleine und große Brückengerüste aus einem Rohling zu fräsen.

Mit den von Enrico Steger entwickelten Pantograph Systemen kann auch Handarbeit für das Fräsen von Zirkonoxid interessant sein. Die Systeme ermöglichen einen kostengünstigen Einstieg in die Fertigung von vollkeramischen Gerüsten. Die DD Bio ZZ Rohlinge erlauben getreu dem Dental Direkt Firmencredo „Qualität, die allen offen

steht“ ein noch lukrativeres Kopierfräsen.

Die Grünlinge werden aus einer transluzenten Zirkonoxidmischung (3Y-TZP) gefertigt. Auch hier wird bei der Auswahl des Rohmaterials auf die erprobte Qualität der Firma Tosoh (Japan) gesetzt. Die Produktion wurde auf das exakte Einhalten von genau definierten Dichteigenschaften ausgerichtet. Eine

sensible Presstechnik erzeugt extrem homogene Grünlinge. Diese werden beim industriellen Sintern einer genau ausgerechneten Hitzebehandlung unterzogen. Unter Abstimmung aller Parameter werden vorgesinterte Rohlinge mit einer konstanten Sinterschwindung von 25 Prozent hergestellt. Dies garantiert dem Anwender bei fachgerechter Bearbeitung eine sehr gute Passgenauigkeit der Gerüste nach dem Sintern im Labor.

Wie alle Dental Direkt Zirkonoxidprodukte werden auch die DD Bio ZZ Rohlinge in Deutschland gefertigt. Die Rohlinge sind in polygonaler Form 98 x 88 mm in den Höhen 16, 18 und 20 mm sowie als runde Scheibe (98 x 16 mm) erhältlich. Die optimierte Geometrie ermöglicht es, Einzelkronen sowie kleine und große Brückengerüste aus einem Rohling zu fräsen. Spannringe sind ebenfalls erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

Dental Direkt Handels GmbH
Höfeweg 62a
33619 Bielefeld
Tel.: 05 21/29 93 60
Fax: 05 21/2 99 36 99
E-Mail: info@dentaldirekt.de
www.dentaldirekt.de

Produktpalette wird ausgebaut

Goldquadrat erhält exklusive Vertriebsrechte und wertet sein Keramiksoriment weiter auf.

Das führende japanische Keramikunternehmen Noritake überträgt Goldquadrat ab April 2009 exklusiv die Vertriebsrechte für den gesamten deutschen Dentalmarkt. Ergänzt wird das nun komplette Noritake Keramiksortiment mit dem Katana CAD/CAM-System und neun durchgefärbten Zirkonblanks, welche bereits weltweit für Aufmerksamkeit sorgten.

Bereits vor einigen Wochen hatte Goldquadrat sein Produktportfolio mit dem Schweizer Unternehmen Smile Line erweitert. Die Firma aus dem Nachbarland, bekannt für erstklassige Produkte in hoher Qualität und einmaligem Stil für den modernen Zahn-

techniker, übergibt Goldquadrat das Vertriebsrecht für Deutschland. Ein hochwertiger Katalog kann direkt bei Goldquadrat angefordert werden. Hier findet der Keramiker alles, was er zur Schichtung einer Keramikkrone braucht.

Erstmals zur IDS 2009 präsentiert Goldquadrat seine neuen Produkte in Halle 10.1, Stand B040. **ZT**

ZT Adresse

Goldquadrat GmbH
Calenberger Esplanade 1
30169 Hannover
Tel.: 05 11/44 98 97-0
Fax: 05 11/44 98 97-44
E-Mail: info@goldquadrat.de
www.goldquadrat.de

Vier plus sieben ergibt manchmal auch sechzehn

Mithilfe des neuen Metallkeramikkonzeptes von GC Europe kann der Zahntechniker die VITA-Standard-Farbtöne einfach und ökonomisch mit nur einem Schichtauftrag erstellen. Das Labor spart so Zeit und Geld.

Das Geheimnis des GC Initial IQ Layering liegt in den vier neuen Body-Massen, die mit den bewährten dreidimensionalen Lasuren kombiniert werden können. Bei dem von GC entwickelten „One Body“-Konzept lässt sich jede der vier neu konzipierten Metallkeramikmassen (A, B, C oder D) mit den sieben exklusiven Lasurpasten aus dem GC Initial IQ – POM-Lustre Pastes-Sortiment kombinieren. Ohne großen Zeit- und Arbeitsaufwand entstehen so

ästhetisch beeindruckende Kronen- und Brückenversorgungen in den 16 Standardtönen des klassischen VITA-Farbrings.

Der Zahntechniker kann sich in der Folge auf die Gestaltung und die Funktion der Versorgung konzentrieren. Er baut seine Krone in einem Arbeitsschritt mit nur einer Body-Masse vollanatomisch auf, brennt sie und trägt dann unter visueller Kontrolle die gebrauchsfertigen Feinkeramik-

pasten auf. Mit dem abschließenden dreidimensionalen Lasur-/Glanzbrand erhält er dann eine sehr natürlich wirkende VITA-Classic-Zahnfarbe.

Das neue feldspathaltige und leuzitverstärkte Metallkeramik-System überzeugt zudem durch seine physikalischen Eigenschaften. Die geringe Schrumpfung und die Homogenität garantieren bei hoher Biegefestigkeit und Brennbarkeit den sicheren Erhalt von Form, Funktion und Farbintensität. Aufgrund des WAK-Werts von 13,8 bis 14,9 sind die vier hochschmelzenden Body-Massen für alle konventionellen Legierungen geeignet, egal, ob sie silberhaltig, goldreduziert oder palladiumbasiert sind. Gleichzeitig sind sie mit allen Keramik-, Mal- und Effektmassen sowie dem Pasten- und Pulveropaker aus dem GC Initial MC-Sortiment kompatibel.

Das Sortiment enthält die vier Body-Massen A, B, C und D für Metallkeramik (je 50 g), fünf Pastenopaker, zwei Verdüner und eine Anleitung. Die Body-Farben sind auch einzeln in einer Refillpackung (50 oder 250 g) erhältlich. Im GC Initial IQ – POM-Lustre Pastes-Sortiment befinden sich eine Neutralmasse, vier Body- und sieben Effekt-Lasuren, Verdüner, zwei Spezialpinsel, eine Anmischplatte sowie ein Demonstrations-Tool. **ZT**

ZT Adresse

GC GERMANY GmbH
Paul-Gerhardt-Allee 50
81245 München
Tel.: 0 89/89 66 74-0
Fax: 0 89/89 66 74-29
E-Mail:
info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com



Das GC Initial IQ Layering setzt sich aus vier Metallkeramikmassen und sieben Lasurpasten zusammen.

ZT SERVICE

Mediziner und Techniker spinnen digitales dentales Netz noch enger

Unter dem Motto „Schnittstellen zwischen Zahnarzt und Zahntechniker“ fand am 23. und 24. Januar das zweite Symposium „Digitale Dentale Technologien“ statt. Auf dem Forum, einer Kooperation der Oemus Media AG und dem Dentalen Fortbildungszentrum Hagen, informierten sich rund 200 Experten der Dentalbranche über aktuelle Trends und Innovationen, unter ihnen Studenten der Dentaltechnologie von der SRH Fachhochschule Hamm sowie der Meisterschule Köln.

(ms) – Das von ZTM Jürgen Sieger organisierte Programm widmete sich in diesem Jahr zu großen Teilen der navigierten Implantologie. Prof. Dr. Christopher Schramm lieferte mit seinem Vortrag zur

Implantologie e.V., ihr Augenmerk. Letzterer bot während seines Vortrages eine anschauliche Live-Demonstration. Er ließ sich telefonisch mit dem ZTM Eike Erdmann verbinden, um anschließend

gewählten Zahnersatz beispielsweise dringend mit einer Funktionsdiagnostik zu koppeln. Die Funktionsdauer von in Deutschland hergestelltem Zahnersatz halte durchschnittlich nur sechs

Komponenten hatte das Potenzial, so manchem Zuhörer dessen Begeisterung für die neuen Entwicklungen zu rauben. Es sei bei derzeitigem Stand unmöglich, einen Überblick über alle technolo-

Farbe kennzeichnen, sind nur mithilfe technischer Lösungen beherrschbar. Doch auch hier benötige der Labormitarbeiter das nötige digitale Know-how.

klärte Dr. Dipl.-Ing. Hans-Michael Sax im Rahmen eines leidenschaftlichen Schlussvortrages des Symposiums. Denn die heutzutage bereits recht weitverbreitete Einfärbung des Werkstoffes sei technisch keineswegs ausgereift. So bedeute die Zugabe von Farbstoffen in vielen Fällen eine Verunreinigung und sei aus werkstoffkundlicher Sicht klar abzulehnen.

Einmaleins der Werkstoffkunde

Mit dem bloßen Auge nicht erkennbar sind ebenso die Feinheiten des Zirkondioxids. Dennoch ist hier größte Aufmerksamkeit geboten, wenn man sichere und gleichfalls ästhetisch anspruchsvolle Materialien verwenden möchte. Prof. Dr. Jürgen Geis-Gerstorfer lenkte daher in seinem Beitrag den Blick auf mikroskopisch kleine, aber entscheidende Festigkeitsänderungen vollkeramischer Materialien durch Nachbehandlungsverfahren. So begünstigen Oxidkeramiken bei scharfen, spitzen Anrissen ein unterkritisches Risswachstum, was sie gegenüber anderen Keramiken bevorzugen.

Neuaufgabe schon in Planung

Nicht nur an dieser Stelle nutzten die Zuhörer die Chance, von den Referenten in einer Diskussion tiefergehende Informationen zu erhalten. Auch deshalb zog Veranstalter ZTM Jürgen Sieger ein positives Fazit. „Viele der Vorträge sind bei den Gästen sehr gut angekommen. Die Workshops am Freitag waren sehr spannend. Die 20 Firmen unserer Fachausstellung sind zufrieden und der gesamte Ablauf lief reibungslos. Aus meiner Sicht war dies ein rundum gelungenes Wochenende. Auf diese Weise etabliert sich die Veranstaltung langsam aber sicher.“ Die für Ende Januar 2010 geplante Fortsetzung wirft schon ihre Schatten voraus. Sieger wird sich bereits in den nächsten Wochen auf die Reise begeben und nach neuen, interessanten Themen und Referenten suchen. **ZT**



An den insgesamt 20 Ständen der industriellen Aussteller herrschte an beiden Veranstaltungstagen reges Treiben.



Unter der Leitung von Veranstalter und Moderator ZTM Jürgen Sieger (re.) stellten sich die namhaften Referenten wie Prof. Dr. Jürgen Geis-Gerstorfer von der Universität Tübingen ...



... nach ihren Vorträgen den Fragen des Auditoriums.

digitalen Volumetomografie (DVT) und CT-Planung den passenden Einstieg in das Thema. Er forderte, dass heutige Navigationssoftware verschiedene Datenformate lesen könne, um den Datenexport für die Herstellung knochengetragener Bohrschablonen zu ermöglichen. Tatsächlich hat die Programmentwicklung in den vergangenen Jahren einen großen Sprung getan. So kann aktuelle Software Modelle etwa in Echtzeit heranzoomen und rotieren lassen, sie kann Winkel analysieren, Wurzelkanäle ausmessen oder die Knochenhärte bestimmen.

auf der Videoleinwand im Saal gemeinsam anhand des Programms „TeamViewer“ die digitale Implantatplanung vorzuführen. Zahnarzt und Zahntechniker agierten zur selben Zeit, veränderten die Größe und Lage von Implantaten, besprachen Alternativen und schlossen den Fall exemplarisch ab.

Arbeit aus einem (digitalen) Guss

Einen Schritt weiter ging Dr. Dr. Stephan Weihe in seinem Beitrag. Er entwarf einen digitalen Workflow, in dessen Ende die navigierte Implantologie und die anschließende CAD/CAM-gestützte Fertigung von Zahnersatz stehen. Davor erfolgen aber bereits mit der DVT, der Kiefergelenkdiagnostik, der Übertragung auf den virtuellen Bewegungssimulator sowie die CAD-Planung zentrale Schritte. Solch ein komplexer Ansatz sei aufgrund komplexer Krankheitsbilder nötig. Erst recht, wenn man sich vor Augen halte, dass 60 bis 80 Prozent der Menschen, die Zahnersatz erhalten haben, später unter Folgeerkrankungen wie Tinnitus oder Kopfschmerzen leiden. Dies habe eine Studie der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung ergeben. Zudem sei die Frage des

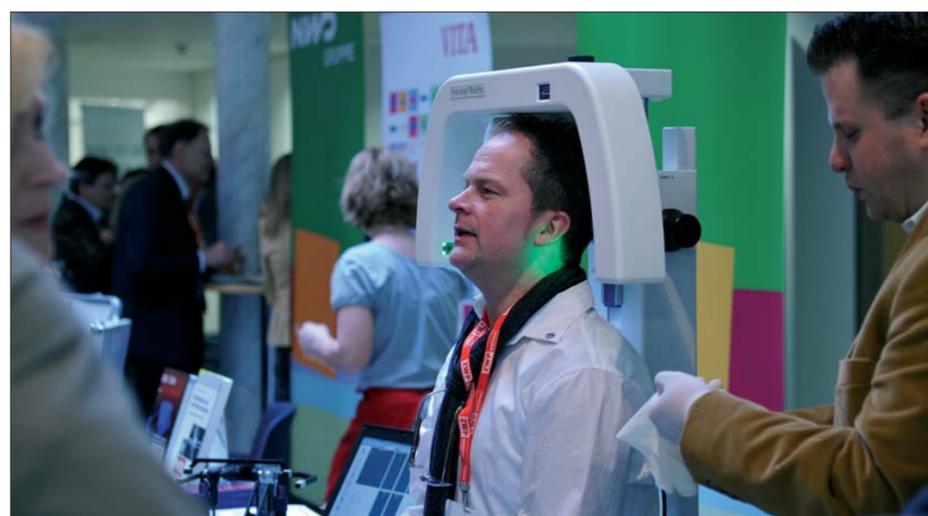
Jahre, weil er oft mit Fehlbelastungen einhergehe. Eine digitalisierte Produktionskette erlaube eine Prozesskontrolle und beschleunige den gesamten Ablauf.

Neue Tätigkeiten, neues Berufsbild

Wollen Zahntechniker in dieser Kette ein weiterhin kompetentes Glied sein, müssen sie offensiv mit einem sich verändernden Berufsbild umgehen. Nach Meinung mehrerer Referenten wandle sich das Handwerk momentan in eine Technologie. Prof. Dr. Jef van der Zel verwies darauf, dass die Etablierung der CAD/CAM-Technologie eine Veränderung des Berufsbildes nach sich ziehe. So gibt es in den Niederlanden nicht nur den Begriff des Dentikers, sondern auch zahlreiche Labore, die keine eigene Gussabteilung mehr besitzen. Stattdessen werden zahn-technische Arbeiten verstärkt ausgelagert und 60 Prozent aller maschinell produzierten Einheiten an Zahnersatz sind aus Zirkondioxid. Wie schwer es unter Umständen für Dentallabore sein kann, der Veränderung offensiv zu begegnen, verdeutlichte ZTM Ralph Riquier. Sein Beitrag zur Qualitätsprüfung dentaler CAD/CAM-

gischen Lösungen zu behalten. Der Markt biete schlichtweg eine zu große Zahl an Produkten.

Doch auch abseits allem Neuen erwarten den Zahntechniker Schwierigkeiten. Zum Beispiel beim Farbsehen. ZTM Volker Brosch genügte in seinem Vortrag wenige Minuten, um dem Publikum glaubhaft zu beweisen, dass alle, einschließlich des Referenten, Farben nicht exakt bestimmen könnten. Die Faktoren Helligkeit, Farbton und Sättigung, die letztendlich die eigentliche



Praxisfragen zogen sich als roter Faden durch das gesamte Programm in Hagen. Ein Beispiel dafür gab es am Samstag an dem Stand der NWD-Gruppe aus Münster zu sehen. In einer spontan anberaumten Live-Messung für eine Funktionsdiagnostik wurde der Freecorder® BlueFox vorgeführt.



In den Pausen suchten auch Experten wie Oratio-CEO Jef van der Zel immer wieder den Informationsaustausch.



Nicht nur Wilhelm Mühlberg, Geschäftsführer von Goldquadrat, zeigte sich während und nach dem Symposium zufrieden mit der Resonanz.

Wichtiger Mitgestalter des Aufstiegs

Langjähriger Key Account Manager wechselt nun in wohlverdienten Ruhestand.



Stefan Pfeifer, Leiter Marketing und Vertrieb Deutschland (l.); Christine Schwendner, Key Account Manager Deutschland, Claus-Peter Jesch, Geschäftsführer DENTSPLY DeTrey (re.), überreichen Gerd Apitz zum Abschied Blumen.

Das einzig Beständige ist der Wandel – diese Wahrheit gilt auch bei DENTSPLY DeTrey, dem zweitgrößten Unternehmen für zahnmedizinische Produkte im deutschen Markt. Dort verlässt Key Account Manager Gerd Apitz die Firma und tritt seinen Ruhestand an. Als Nachfolgerin steht bereits Christine Schwendner fest, die zuletzt den Regionalverkauf Süd bei DENTSPLY leitete. Apitz stieg bereits 1976 als junger Kollege bei DENTSPLY in Wiesbaden ein. Sein Talent

führte ihn durch verschiedene Stationen in Marketing und Vertrieb. In diesen Funktionen konnte Gerd Apitz über die letzten 32 Jahre den Aufstieg von DENTSPLY DeTrey mitbegleiten und mitprägen. Besondere Bedeutung kam ihm während der Markteinführung von Dyract zu, die er als Leiter Marketing und Vertrieb miterlebte und deren Erfolg zu großen Teilen mit seinem Namen verbunden ist. „Es ist ein Wahnsinn, wie die Einführung von Dyract damals funktioniert hat. Wir hatten im

ersten Jahr zehnmals soviel Umsatz gemacht wie geplant. Erst durch Dyract hat DENTSPLY DeTrey die Bedeutung im Markt gewonnen, die es heute hat.“

In den letzten Jahren ist Apitz als Key Account Manager der Hauptansprechpartner für den deutschen Handel gewesen. Nach den beruflichen Erfolgen beginnt jetzt allerdings eine andere Phase in dessen Leben. Apitz will sich in Zukunft verstärkt seinen vielfältigen Interessen und seinem Enkel widmen. **ZT**

ZT Adresse

DENTSPLY DeTrey GmbH
De-Trey-Straße 1
78467 Konstanz
Tel.: 0 75 31/5 83-0
Fax: 0 75 31/5 83-104
E-Mail: info@dentsply.de
www.dentsply.de

Vorsprung durch neues Wissen sichern

Auch 2009 richtet Ivoclar Vivadent die Competence-Fortbildungsreihe aus. Rund 30 Referenten werden aktuelle Themen möglichst anschaulich darstellen.

Weiterbildung für Zahnärzte und Zahntechniker ist unerlässlich. Denn die fachlichen Anforderungen steigen kontinuierlich und der Dentalmarkt entwickelt sich immer dynamischer. Aus diesem Grund veranstaltet Ivoclar Vivadent auch in diesem Jahr im gesamten Bundesgebiet Symposien zu unterschiedlichen Themenbereichen mit dem Ziel, Theorie und Praxis zu vereinen. Für den Besuch der eintägigen Symposien und Seminare erhalten die Teilnehmenden sechs bis acht Fortbildungspunkte gemäß DGZMK/BZÄK-Leitlinien. Verschiedene Expertenteams mit 29 namhaften Referenten vermitteln den Interessenten praxisrelevantes Wissen zu den drei Themenbereichen: Vollkeramische Restaurationen und



Ein Beispiel für den Erfolg der Fortbildungsreihe: Über 240 Zahnärzte und Zahntechniker nahmen Anfang November 2008 in Berlin am Symposium für Implantatprothetik teil.

Befestigung, Adhäsive und Composite-Restaurationen sowie Implantatprothetik. Die erfahrenen Referenten zeigen anhand eigener klinischer Fallbeispiele, Problemstellungen und deren Lösungen im Praxis- und Laboralltag und nehmen zu aktuellen Fragen der Teilnehmenden Stellung. Seit April 2007 hat Ivoclar Vivadent diese Symposienreihe ausgebaut. Seither haben mehr als 3.900 Zahnärzte und Zahntechniker an den Veranstaltungen teilgenommen. „Laut einer Umfrage wurden die Erwartungen der Teilnehmenden zu 98 Prozent erfüllt oder sogar übertroffen“, so Dr. Frank Drubel, Leiter Professional Services, Ivo-

clar Vivadent GmbH, Ellwangen.

Die insgesamt 14 Competence-Fortbildungsevents und zahlreiche weitere zahntechnische Kurse finden im gesamten Bundesgebiet statt. Aktuelle Broschüren und weitere Informationen zu den Symposien erhalten Sie auf der Homepage (Rubrik Kurse). **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
www.ivoclarvivadent.com

ANZEIGE

CREATION WILLI GELLER INTERNATIONAL – SIMPLY BRILLIANT

WILLI GELLER
Creation

CC | CP ZI-F | ZI | CP ZI | P&P-Z LF | CP | CPL&M | P&P-M AV TI Creapearl

CREATION NEWS!
Press & Paint on Metal
Press & Paint on Zirconium Dioxide
CC Correction Powder
CC Gingiva G7
ZI-F Correction Powder
ZI Gingiva G7
ZI Shoulder SP-21
ZI-F Neck Transpa HT-51
ZI-F Transpa TI-2

PRESS & PAINT ON METAL

PRESS & PAINT ON ZIRCONIUM DIOXIDE

IDS 2009 **LIVE-DEMOS - PAR EXCELLENCE!**
16 Opinion Leader zeigen ihr Können und geben Tipps für den Praktiker. VISIT US AT THE IDS, 24.-28. MARCH Hall 11.1, Corridor H No. 028/J No. 029

Creation Willi Geller International GmbH
Koblacherstraße 3, 6812 Meiningen, Austria
info@creation-willigeller.com, www.creation-willigeller.com
Tel. +43 (0)5222 76784, Fax +43 (0)5222 73699

Farbbestimmung, die Erste!

VITA sucht den dentalen Video-Star und stellt allen Gewinnern attraktive Preise in Aussicht.



Auf dem Video-Portal YouTube und der VITA-Homepage sind ab sofort alle eingereichten Clips zu sehen.

Für alle vom YouTube-Fieber-Betroffenen in der dentalen Community naht Hilfe: VITA sucht den Clip zur digitalen Farbbestimmung. Wer eine Digicam parat hat und auch bei der Zahnfarbbestimmung auf Digitalisierung setzt, kann sofort mit dem Dreh loslegen. Die Clip-Aktion „VITA Video Star“ sucht kreative Antworten auf die Frage: „Warum brauche ich die digitale Farbbestimmung?“ Egal ob Musikvideo, Animation oder Sketch – erlaubt ist, was gefällt. Die Filme sollten jedoch eine Länge von zwei Minuten nicht überschreiten. Bis zum 24. März können die Teilnehmer die fertigen Clips in den Formaten WMV, AVI, MOV oder MPEG an videostar@vita-

oder auf Datenträger per Post an die VITA Zahnfabrik senden. Auf YouTube und der VITA Homepage sind die Filme ab sofort online zu sehen. Die besten Hobbyfilmer werden Ende März auf der IDS prämiert. Mitmachen lohnt sich: Der Erstplatzierte reist mit einer Begleitperson für ein Wochenende in eine europäische Hauptstadt seiner Wahl. Zusätzlich verlost VITA drei Apple iPhones. **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/5 62-0
Fax: 0 77 61/5 62-299
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

Neue Impulse für neue Märkte schaffen

Edith Schönenberger ist seit dem 1. Dezember 2008 neue Managerin für Marketing und Sales bei dem Schweizer Keramikspezialisten Creation Willi Geller.



Edith Schönenberger (45) übernimmt das Management für Vertrieb und Marketing bei Creation Willi Geller.

Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Dentalindustrie verfügt die gelernte Zahn-technikerin aus der Schweiz über umfassende Produkt-

Marketing- und Vertriebskenntnisse rund um den Globus.

In der Dentalbranche ist Schönenberger schon lange keine Unbekannte mehr: Bereits vor ihrem Einstieg bei Creation war sie in diversen leitenden Marketing- und Management-Positionen in der zahn-technischen Industrie tätig. So arbeitete sie allein fast zehn Jahre im internationalen Produktmanagement bei einem renommierten Dentalunternehmen. In den vergangenen zwei Jahren stellte sie ihre fundierten Branchenkenntnisse als Leiterin Marketing International bei der Schweizer Firma Jota unter Beweis, einem der führenden Hersteller von rotierenden Präzisionsinstrumenten für Labor und Praxis.

Als Managerin für Marketing und Sales ist Schönenberger ab sofort für die operative Umsetzung von Marketingkonzepten und Vertriebsstrategien auf internationaler Ebene zuständig, aber auch das Key Account Management, die Betreuung der Vertriebspartner in knapp 50 Ländern rund um den Globus sowie die Einführung neuer Keramiksysteme gehören zu ihrem Tätigkeitsbereich. **zt**

zt Adresse

CREATION WILLI GELLER
INTERNATIONAL AG
Oberneuhofstr. 5
CH-6340 Baar
Tel.: +41-41/768 90 19
Fax: +41-41/760 45 10
E-Mail: info@creationwilligeller.com

Schweizer Unternehmen gehen zusammen

Die Gruppe Cendres+Métaux übernimmt die Metalor Dental aus Oensingen. Damit baut die Bieler Firma ihre Marktposition im Bereich der Dentalmedizin aus.

Cendres+Métaux wird zu einem weltweit führenden Hersteller von Edelmetall-Legierungen für die Zahnmedizin. Rückwirkend zum 1. Januar übernimmt das Bieler Traditionsunternehmen die in Oensingen ansässige Metalor Dental. „Mit diesem Zusammenschluss können wir unser Angebot massiv ausbauen und die Stärken zweier gesunder Schweizer Unternehmen vereinen“, so Peter Häsler, CEO der Cendres+Métaux. „Unsere Kunden profitieren von einem attraktiven Produktportfolio, einem breiten Vertriebsnetz sowie hervorragenden Dienstleistungen“, so Peter Häsler weiter. „Auch in Zukunft werden sämtliche

Produkte in der Schweiz hergestellt.“

Cendres+Métaux ist weltweiter Marktführer in der Produktion und Vermarktung von Konstruktionselementen für die Herstellung von Zahnersatz und verfügt über ein breites Legierungssortiment, das weltweit vertrieben wird. Metalor Dental ist ein führendes Unternehmen im Bereich der Dentallegierungen. Es beschäftigt rund 90 Mitarbeitende. Seine Produkte werden in über 20 Märkten angeboten. Die Mitarbeitenden von Metalor Dental verstärken das Team von Cendres+Métaux. Künftig bietet die Bieler Firma die gesamte Produktpalette für die Prothetik an. Das Unternehmen deckt sämtliche Pro-

zesse ab, vom Gießen der Edelmetall-Legierungen, über die Herstellung der Konstruktionselemente bis hin zum Refining der edelmetallhaltigen Abfälle. In ausgewählten Märkten werden verschiedene Laborprodukte wie z.B. das Galvanosystem „Scopeform Easy“, die Keramiklinie „Creation“ sowie Geräte vertrieben. **zt**

zt Adresse

Cendres+Métaux SA
Rue de Boujean 122
CH-2501 Biel/Bienne
Tel.: +41-32/344 22 11
Fax: +41-32/344 22 05
E-Mail: info@cmsa.ch
www.cmsa.ch

Neue Kraft mit viel Erfahrung verstärkt das Team

Das Vertriebsteam der EOS Health AG wächst an. Die Firma will ihre Kunden noch stärker an sich binden.



Iris Hanßen verstärkt als Regionalleiterin für den Vertrieb Nord künftig das gesamte Vertriebsteam der EOS Health AG.

Die EOS Health AG stellt 2009 ihr bislang stärkstes Vertriebsteam auf. Neue Impulse soll dem Team Iris Hanßen verleihen. Als neue Regionalleiterin Vertrieb Nord kümmert sie sich um die Bedürfnisse der Kunden im Norden Deutschlands. Hanßen bringt sechs Jahre Vertriebserfahrung in der Dentalbranche mit und verfügt über

langjährige Erfahrung in wettbewerbsintensiven Märkten. Zuvor war sie bei Solutio tätig, einem führenden Unternehmen für Zahnarztsoftware. Ihre Spezialgebiete sind das Praxis- und Patientenmarketing und die Erstellung von Business-Konzepten.

„Wir planen weitere Einstellungen im Vertrieb, um 2009 mit vol-

ler Kraft auf Erfolgskurs zu bleiben und unseren Kunden noch näher zu sein. Besonders interessant sind für uns Mitarbeiter mit tiefgehenden Branchenkenntnissen und einem ausgeprägten Sinn für die langfristige Beratung unserer Kunden“, sagt Nicole Wiora, Vertriebsleiterin der EOS Health AG, eine auf Modulares Factoring spezi-

alisierte Finanzdienstleisterin im Gesundheitsmarkt.

Mit dem verstärkten Vertriebsteam reagiere das expandierende Unternehmen auf den gestiegenen Bedarf nach gewinnbringenden Finanzlösungen. „Unser Vertriebsteam zählt jetzt 13 Mitarbeiter, die unsere Kunden deutschlandweit umfassend betriebswirt-

schaftlich beraten und unterstützen. Zahlenmäßig und in unserer Fachkompetenz sind wir so stark wie nie zuvor“, so Wiora. **zt**

zt Adresse

EOS Health AG
Steindamm 80
20099 Hamburg
Tel.: 0 40/28 50-60 00
Fax: 0 40/28 50-60 20
E-Mail: info@eos-health.ag
www.eos-health.ag

ANZEIGE

microtec

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

Machen Sie friktionslose Teleskopkronen wieder fit!

bohren

Gewinde schneiden

eindreihen, einstellen

Quick-rep

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

abtrennen... fertig

Bitte kreuzen Sie an:

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

Bitte senden Sie mir das Quick-rep Starter-Set zum Sonderpreis von 125,00 €**.
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

Auf dem neusten Stand und ganz nah an der Praxis

Im Januar veranstaltet das Dentallabor Schmidt alljährlich das sogenannte „Power Seminar“. Zu den mehr als 80 Teilnehmern im Schlosshotel Erwitte zählten mehrere international anerkannte Referenten.



Prof. Dr. Georg Meyer (li.) und Prof. Dr. Reiner Biffar (3. v. li.) vom Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde in Greifswald vertraten die wissenschaftliche Prominenz im westfälischen Anröchte. Auch sonst konnten Geschäftsführer ZTM Erich Schmidt (2. v. li.) und Laborleiter ZTM Jörg Brouwer wieder hochkarätige Referenten für das „Power Seminar“ gewinnen.

Das Motto für die diesjährige Ausgabe des Expertentreffens lautete „Aktuelle zahnmedizinische Funktionsdiagnostik und -therapie – ein praxisnahes Update“. Den Einstieg in das Thema lieferte Prof. Dr. Georg Meyer vom Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde in Greifswald.

Sein Vortrag widmete sich der Funktionslehre. Meyer verwies darauf, dass die aktuelle Forschung nachhaltige Beweise dafür hat, dass Kau-funktionsstörungen als Risikofaktoren für Krankheits-symptome der Pulpa, des Zahnhalteapparates und der Kiefergelenke, aber auch für Tinnitus, Kopf- und Gesichtschmerzen sowie Halswirbelsäulen- und Rückenprob-

leme betrachtet werden müssen. Anhand typischer Patientenbeispiele und durch praktische Übungen verdeutlichte er diese Zusammenhänge eindrucksvoll. Den Schwerpunkt lenkte er dabei auf die physiologische Lagerrelation der Kiefer zueinander und die Grundzüge der modernen Schienentherapie.

Meyers Greifswalder Kollege Professor Dr. Reiner Biffar knüpfte an die Ausführungen seines Vorredners an und beleuchtete die Funktionslehre als selbstverständlichen Bestandteil prothetischer Therapie. Biffar belegte, dass prothetische Therapien auf Dauer nur erfolgreich sind, wenn individuelle, parodontale und

funktionelle Bedingungen des Patienten in die strategischen Planungen endgültiger Versorgung einbezogen werden. Ist die funktionelle Vorbehandlung abgeschlossen, stellt sich die Frage nach der systematischen Umsetzung der erreichten Schienenposition. Biffar ging auf Vor- und Nachteile unterschiedlicher Vorgehensweisen für verschiedene, festsitzende und kombinierte abnehmbare Konstruktionen ein und sprach in diesem Zusammenhang verschiedene Registrierungsverfahren an.

Ganz im Sinne des Treffens nutzte Laborleiter ZTM Jörg Brouwer seine langjährige Praxiserfahrung, um Fehlstellungen des Kiefergelen-

kes näher zu beleuchten. So ließen sich Fehlstellungen im Mund- und Kieferbereich mit der elektronischen Kiefergelenkdiagnostik „Gamma Cadiax Kompakt 2“ zuverlässig aufspüren, was zu einem harmonischen Zusammenspiel von Zähnen, Muskulatur und Kiefergelenk führen kann. Brouwer betonte, dass durch eine interdisziplinäre Zusammenarbeit von Zahnärzten, Zahntechnikern und fachübergreifenden Therapeuten die prothetische Situation optimiert werden kann und bot seinen Zahnärzten die notwendigen Schulungen der KG-Vermessungen dafür an.

Das von Geschäftsführer und ZTM Erich Schmidt veranstaltete „Power Seminar“ hat sich während der vergangenen Jahre zu einem festen Termin in der fächerübergreifenden zahnmedizinischen und zahntechnischen Fortbildung entwickelt. Das 1983 gegründete Labor aus Anröchte organisiert seit mittlerweile 15 Jahren regelmäßige Veranstaltungen für Zahnärzte, Helferinnen und Mitarbeiter. **ZT**

ZT Adresse

Dentallabor Schmidt GmbH
Mellricher Straße 15
59609 Anröchte
Tel.: 0 29 47/18 45
Fax: 0 29 47/52 28
E-Mail:
info@dentallabor-schmidt.de
www.dentallabor-schmidt.de

Rückkehrer mit neuer Rolle

Ein Implantologe wird von nun an bei Nobel Biocare die Kontakte zu der Wissenschaft herstellen.



Für Dr. Ralf Rauch ist Nobel Biocare keine Unbekannte. Schon von 1994 bis 2006 leitete er für die deutsche Niederlassung den Bereich Marketing & Activities.

Zum Jahresbeginn konnte Nobel Biocare Dr. Ralf Rauch für die Funktion des Director University Program EMEA (Europe/Middle East/Africa) gewinnen. Der promovierte Zahnarzt mit Tätigkeits-schwerpunkt Implantologie (DGI) war bereits von 1994 bis 2006 als Leiter Marketing & Activities für die deutsche Niederlassung tätig. Das neue Unternehmenskonzept von CEO Domenico Scala und dessen in zentralen Bereichen neu aufgestelltes Team überzeugten Dr. Ralf Rauch zu

einer Rückkehr. Wesentliche Argumente waren die Neuausrichtung des Unternehmens mit der Konzentration auf Kundenzufriedenheit, Wissenschaft und die Erhöhung der Mitarbeiterkompetenz.

In der Region EMEA wird Dr. Ralf Rauch die bereits bestehenden Partneruniversitäten betreuen, die Umsetzung der Programme zur Ausbildung der Studenten und Assistenten unterstützen und Verbindungen in die Bereiche Research & Development, Training & Education sowie Marketing herstellen. In Deutschland ist er zudem Ansprechpartner für die wissenschaftlichen Gesellschaften, um eine reibungslose Zusammenarbeit zu gewährleisten und partnerschaftlich auszubauen. **ZT**

ZT Adresse

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

Kulturaustausch dentaler Art

Das Know-how des Fräsentrums Frank Prünthe stößt sogar in Japans Zahntechnik auf Interesse.



Geschäftsführer Frank Prünthe (2. v. l.) zeigte Unternehmer Takashi Nakajima das Fräszentrum in Unna. Mit dabei waren Dr. Gerd Henning (li.), der den japanischen Gast bei seiner Deutschland-Visite begleitet, und Michael Oelze (re.), Leiter der Wieland-Niederlassung Düsseldorf.

Die japanische Firma Daisin Trading Co. aus Osaka, die Hochleistungskeramiken für den Zahnersatz und die dazugehörigen Geräte vertreibt, möchte sich mit den Besten der Branche messen. Deshalb informierte sich Chief-Executive Officer Takashi Nakajima, dessen Firma auch ein großes Fräs-zentrum in Shanghai unterhält, im Fräs-zentrum Frank Prünthe in Unna über Technik und Erfahrungen bei der Bearbeitung des „weißen Stahls“ Zirkoniumdioxid.

Geschäftsführer Frank Prünthe ließ den Gast aus Japan tief in die Karten seines Unternehmens blicken, das nicht nur innovative Lösungen bei den technischen Herstellungsprozessen, sondern auch bei der Preisgestaltung, der Logistik und dem Service für die Kunden gefunden hat. Begeistern konnten Nakajima vor allem

die dünnen Kronenränder, die bei dem Verfahren in Unna erzielt werden. Dieses Know-how will er auch in seinem Shanghai-er Unternehmen nutzen.

Aber auch die Erfolgstatistik der mittelständischen Firma beeindruckte den japanischen Unternehmer. Vier Jahre nach Einrichtung des Fräs-zentrums werden von Unna aus über 200 Labore und Praxis-Labore in ganz Deutschland mit Brücken und Kronen aus Zirkoniumdioxid beliefert. **ZT**

ZT Adresse

Dentallabor Frank Prünthe GmbH
Wasserstraße 25
59423 Unna
Tel.: 0 23 03/8 61 38
Fax: 0 23 03/8 33 98
E-Mail:
info@fraeszentrum-unna.de
www.fraeszentrum-unna.de

IDS 2009: Messebesuch ohne sprachliche Barrieren

Das Bremer Dentalunternehmen BEGO bietet auf der IDS 2009 in Köln Termine eigens für hörgeschädigte Zahntechniker an. Zahntechnikermeister André Thorwarth und Gebärdendolmetscherin Karen Wünsche führen die Messebesucher über den Firmenstand, stellen Neuheiten vor und beantworten alle Fragen. Ein besonderes Augenmerk gilt BEGO Medical. Des Weiteren können die Teilnehmer einen Keramik-Kurs gewinnen.

Auf der Internationalen Dental-Schau 2009 startet BEGO in diesem Jahr ein besonderes Angebot: Am 27. März (14-16 Uhr) sowie am 28. März (10-12 Uhr) können hörgeschädigte Zahntechniker kostenlos an einer ausführlichen Führung über den Firmenstand (Halle 10.2, Stand N 029) teilnehmen. Eine Gebärdendolmetscherin wird die Erläuterungen zu den aktuellen Produkten und Dienstleistungen für die gehörlosen Interessenten verständlich machen sowie deren Fragen an die BEGO-Referenten „übersetzen“.



Ein barrierefreier Informationsfluss: Dank der Hilfe von ZTM André Thorwarth (ganz links) und Karen Wünsche (2. v. l.) werden die hörgeschädigten Interessenten kompetent und umfangreich über die BEGO-Neuheiten informiert.

Informationen über gesamte Produktpalette

Inhaltlich werden sich die Teilnehmer einen kompletten Überblick über alle drei Geschäftsfelder BEGO Dental, BEGO Implant Systems sowie BEGO Medical verschaffen können. Hier gibt es wieder eine große Reihe von Neuheiten zu verzeichnen: von verbesserten Geräten, neuen Wachsen und Legierungen über neue Implantatfamilien und Abutments bis hin zu speziellen Garantie- und Versicherungsangeboten. Da BEGO Medical dieses Mal sehr viele Neuheiten im

Bereich digitale Technologien vorstellt – unter anderem eine noch weiter perfektionierte SLM-Technologie oder Zirkon-Innovationen –, wird hier ein besonderer Schwerpunkt liegen. Außerdem werden die gehörlosen Standbesucher Gelegenheit haben, sich nach Ende des „offiziellen“ Programms weiter auszutauschen. Obendrein wird unter allen Teilnehmern ein wertvoller Keramik-Kursus im BEGO Training Center in Bremen verlost, selbstverständlich ebenfalls mit Unterstützung durch einen Gebärdendolmetscher.

Erfahrenes Team leitet Führungen

Geleitet und betreut werden diese Termine von André Thorwarth, dessen „Muttersprache“ die Gebärdensprache ist. Der Zahntechnikermeister, der ein eigenes Dentallabor in Cuxhaven führt, kann eine beachtliche Erfahrung in diesem Bereich vorweisen: Bereits seit 1996 ist er als Referent und Veranstalter von Kursen, Kongressen und Dentalmessen eigens für hörgeschädigte Zahntechniker aktiv. Ihm zur Seite steht die erfahrene Gebärdendolmetscherin

Karen Wünsche, mit der er seit Jahren zusammenarbeitet. „Ich freue mich sehr, dass es dieses Angebot von der BEGO für hörgeschädigte Zahntechniker gibt!“, so Thorwarth. „Damit erschließt sich das interessante BEGO-Portfolio gerade unserem Kreis viel besser.“ Dieser Personenkreis ist nicht gerade klein: Viele hörgeschädigte Menschen arbeiten mit großem Erfolg in der Dentaltechnik, weil sie oft über ein besonderes handwerklich künstlerisches Geschick verfügen. Interessenten können sich bis zum 22. März 2009 direkt bei André Thorwarth per E-Mail (info@dental-thorwarth.de), Fax (0 47 21/39 19-2 24) oder Bildtelefon (0 47 21/39 19-2 25) anmelden. **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE

Von nun an nur noch online einkaufen

Der neu eröffnete Webshop von EVIDENT vereinfacht und beschleunigt den Einkauf. Bis Ende Februar können Kunden von deutlichen Rabatten profitieren.

Auf der Homepage von EVIDENT gibt es jetzt einen Webshop. Unter www.evident.de können Praxen ganz unkompliziert die Praxismarketing- und Beratungsprogramme DentalMaster und 3D Vision bestellen, letzteres in Light-, Medium- und Professional-Ausführung. Im Webshop gibt es 3D Vision und DentalMaster als eigenständige Programme, die unabhängig von einer Abrechnungssoftware genutzt werden. Als Eröffnungsgeschenk gewährt die EVIDENT GmbH auf DentalMaster und sämtliche Versionen von 3D Vision bis zu 20 Prozent Preisnachlass, wenn

die Programme bis 28. Februar 2009 über den Webshop bestellt werden. Die Kosten für die Software-Wartung entfallen. Mit 3D Vision (ab 199 Euro) lässt sich der 01-Befund erfassen, auf dieser Basis Zahnersatz planen und beides in hochaufgelösten Grafiken visualisieren. Damit zeigt der Zahnarzt überzeugend, warum er welche Lösung empfiehlt. Der Patient erkennt den Unterschied und kann sich leichter für die optimale Versorgung entscheiden. Je nach Leistungsumfang lassen sich auch Laborpreise integrieren, Patienten speichern, detaillierte Kosten-

voranschläge und Kostenvergleiche für bis zu drei ZE-Pläne erstellen – inklusive 3-D-Druck. DentalMaster ist die perfekte Ergänzung dazu: Die Software animiert klar, abstrakt und unblutig Behandlungsabläufe aus allen Bereichen der Zahnmedizin in 280 Animationen. **ZT**

ZT Adresse

EVIDENT GmbH
Berlinstraße 107a
55411 Bingen
Tel.: 067 21/96 36-0
Fax: 067 21/96 36-26
E-Mail: info@evident.de
www.evident.de

Wegweiser für die Trends der Zukunft

Was vor mittlerweile zehn Jahren als Düsseldorfer CEREC-Tag auf Initiative von Zahnarzt Dr. Andreas Kurbad begann, präsentiert sich im Mai 2009 als Internationale Konferenz für computergestützte Verfahren in der Zahnmedizin.



Dr. Andreas Kurbad ist der Initiator des Düsseldorfer CEREC-Tages.

Als erstes großes Event nach der IDS wird die Konferenz Zahnärzten und Zahntechnikern vom 7. bis 9. Mai 2009 im Swisshotel Düsseldorf/Neuss einen umfassenden Überblick zu den dort vorgestellten Neuheiten und auch zu ihrer Relevanz in der Praxis bieten. Die Teilnehmer erwarten wie gewohnt aktuelle Informationen aus erster Hand in einer gelungenen Mischung aus Theorie und Praxis.

Das Pre-Kongress-Prgramm startet am Donnerstag, dem 7. Mai 2009, um 18.30 Uhr mit vier Professional Workshops zu den Themen CEREC, inLab, Abrechnung vollkeramischer Restaurationen sowie Präparation und Befestigung. Der Freitag und Samstag stehen dann ganz im Zeichen der Haupt- und Sachvorträge. Dr. Andreas Kurbad: „CAD/CAM und insbesondere CEREC werden mit Beiträgen rund um Materialien, klinische Prototypen, virtuelles Design, Chipping etc. wie gewohnt Kernthema des Symposiums sein. Zusätzlich werden aber auch Themen wie Rapid Prototyping, 3-D-Röntgen und -Planung in der Implantologie, digitale Zahnfarbmessung, Gelenkbahnregistrierung, Fotografie und Abformung aufgegriffen. Weitere Vorträge widmen sich beispielsweise dem E-Learning sowie digitalen Abrechnungssystemen.“ Dem zehnjährigen Jubiläum des Events wird Dr. Kurbad

mit einem Festvortrag bei der Abendveranstaltung am 8. Mai 2009 Rechnung tragen. Die Teilnahmegebühr für die Konferenz beträgt für Zahnärzte und Zahntechniker inklusive der Abendveranstaltung am Freitag pro Person 490 Euro inkl. MwSt. Wer nur Freitag oder Samstag teilnehmen kann, hat die Möglichkeit den jeweiligen Tag separat für 350 Euro inkl. MwSt. zu buchen. Der Frühbucher-Rabatt bei Anmeldung einer Komplettbuchung bis zum 7. April 2009 beträgt 40 Euro. Weitere Informationen sowie das Anmeldeformular sind auf www.cerec-tag.de oder über Tel.: 0 21 62/5 84 72 erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

EC Excellent Ceramics GmbH
Viersener Straße 15
41751 Viersen
Tel.: 0 21 62/5 84 72
Fax: 0 21 62/9 54 84 12
E-Mail: info@cerec.de
www.cerec-tag.de

Gemeinsam stark

Starke Zukunft! Immer mehr Dentallabore ergänzen ihr Angebot bereits professionell mit hochwertigem Zahnersatz von dentaltrade und schaffen sich so einen Wettbewerbsvorteil. Bleiben Sie in Bewegung mit Preisen bis zu 70% unter BEL II / BEB und nutzen mit uns gemeinsam Synergien. Worauf warten Sie noch? Rufen Sie uns an oder besuchen Sie uns auf der IDS!

- bis zu 5 Jahre Garantie
- komplette zahntechnische Leistungspalette

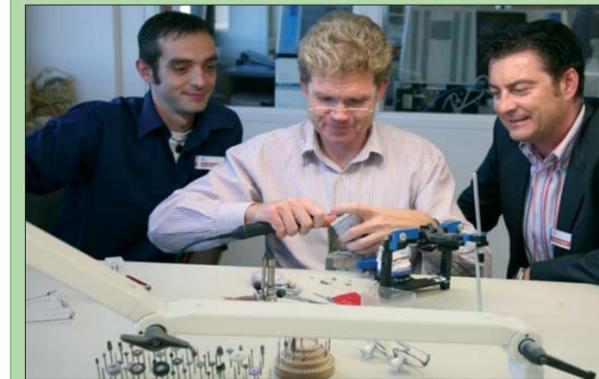
- voller Kundenschutz
- keine Vertragsbindung
- bundesweite Lieferung

Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen

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

Partnerwahl für die Funktionstherapie

In diesem Jahr startet eine bundesweite Vortragsreihe, die das Beschwerdebild der kranio-mandibulären Dysfunktion bekannter machen soll. Grund ist die steigende Qualitätsnachfrage im Gesundheitsbereich.



Bereits in vorherigen Workshops zur Funktionstherapie arbeiteten Zahnarzt und Zahntechniker nicht nur am Artikulator zusammen.

Ärzte und Angehörige von Heilberufen haben 2009 eine besondere Chance, sich über die Funktionstherapie zu informieren und Partnerschaften mit Kollegen anderer Fachrichtungen aufzubauen. Die BFS health finance startet 2009 mit der Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik (GZFA) eine bundesweite Reihe von Vortragsabenden. Hier erklären erfahrene GZFA-Referenten in kleiner Runde das Beschwerdebild (CMD). Auch die Vorteile der DROS®-Therapie kommen zur Sprache. Tim Heitmann, Leitung Vertrieb und zuständig für Kooperationen der BFS health finance, hat sich mit der Idee dieser Vortragsreihe bereits

im vergangenen Dezember an ärztliche Partner gewandt: „Die Nachfrage nach mehr Qualität und Service bei medizinischen Dienstleistungen steigt stetig, dabei bietet die Funktionstherapie sicher eine gute Antwort. Mit den Vortragsabenden können wir unseren Kunden in exklusiver Runde einen thematischen Einstieg auf hohem Niveau bieten.“ Kooperationen über das eigene Fach hinaus stehen bei mehr als 49 Prozent der niedergelassenen Ärzte hoch im Kurs. Unter den Zahnärzten ist die Funktionstherapie allerdings noch nicht besonders verbreitet. Bislang arbeiten nur 2,3 Prozent von ihnen mit diesem Ansatz. Diese schätzen ein zuverlässiges, standardisiertes Verfahren als wichtige Orientierung. Mit seiner DROS®-Therapie überzeugt Franz Weiß, Geschäftsführer der GZFA, zunehmend Zahnärzte wie auch Versicherer. Weiß arbeitet interdisziplinär und bezieht Orthopäden und HNO-Ärzte mit ins Netzwerk ein. „Eine Dysfunktion zwischen Ober- und Unterkiefer beeinflusst nicht nur das stomatognathe System mit umgebender Muskulatur. Sie wirkt über die kranio-mandibuläre Orthopädie auch in die Bereiche von Kopf und Ohr sowie von Nacken, Schulter und Rücken mit ihren Muskeln und Gelenken“, legt er dar. Wenn aber Patienten diagnostisch-ursächlich mit einer Funktionstherapie versorgt werden und im Anschluss regelmäßig auf Prophylaxe und Mundhygiene achten, könnten sie langfristig beschwerdefrei leben. **ZT**

im vergangenen Dezember an ärztliche Partner gewandt: „Die Nachfrage nach mehr Qualität und Service bei medizinischen Dienstleistungen steigt stetig, dabei bietet die Funktionstherapie sicher eine gute Antwort. Mit den Vortragsabenden können wir unseren Kunden in exklusiver Runde einen thematischen Einstieg auf hohem Niveau bieten.“ Kooperationen über das eigene Fach hinaus stehen bei mehr als 49 Prozent der niedergelassenen Ärzte hoch im Kurs. Unter den Zahnärzten ist die Funktionstherapie allerdings noch nicht besonders verbreitet. Bislang arbeiten nur 2,3 Prozent von ihnen mit diesem Ansatz. Diese schätzen ein zuverlässiges, standardisiertes Verfahren als wichtige Orientierung. Mit seiner DROS®-Therapie überzeugt Franz Weiß, Geschäftsführer der GZFA, zunehmend Zahnärzte wie auch Versicherer. Weiß arbeitet interdisziplinär und bezieht Orthopäden und HNO-Ärzte mit ins Netzwerk ein. „Eine Dysfunktion zwischen Ober- und Unterkiefer beeinflusst nicht nur das stomatognathe System mit umgebender Muskulatur. Sie wirkt über die kranio-mandibuläre Orthopädie auch in die Bereiche von Kopf und Ohr sowie von Nacken, Schulter und Rücken mit ihren Muskeln und Gelenken“, legt er dar. Wenn aber Patienten diagnostisch-ursächlich mit einer Funktionstherapie versorgt werden und im Anschluss regelmäßig auf Prophylaxe und Mundhygiene achten, könnten sie langfristig beschwerdefrei leben. **ZT**

ZT Adresse

GZFA – Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik mbH
Gollierstr. 70 D/IV
80339 München
Tel.: 0 89/58 98 80 90
Fax: 0 89/5 02 90 92
E-Mail: info@gzfa.de
www.gzfa.de

ZT Veranstaltungen März 2009

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
04.03.2009	Meckenheim	Modellherstellungskurs: „Das Modell“ – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, U. Rudnick	picodent Claudia Knopp Tel.: 0 22 67/65 80 19
07.03.2009	Flensburg	Digitaler Fotoworkshop Teil 2 Referent: ZTM Christian Hancker	zirkon&more GmbH Thorsten Erichsen Tel.: 04 61/4 81 73 20/-21
13./14.03.2009	Düsseldorf	Gesichtsanalyse – Sprachanalyse für die patientengerechte Planung von Zahnersatz Referent: ZTM Jürg Stuck	Zahntechniker-Innung Düsseldorf Michael Knittel Tel.: 02 11/43 07 60
13./14.03.2009	Ispringen	Klammermodellgusskurs für Fortgeschrittene Referent: ZT Klaus Dittmar	DENTAURUM Sabine Trautmann Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
14.03.2009	Starnberg	Sinfony – ästhetische Lösungen für Sekundärkronen Referent: ZTM Jürgen Braunwarth	Corona Lava™ Fräszentrum Frau Fritsche Tel.: 0 81 51/55 53 88
17.03.2009	Hagen	IPS e.max CAD/Ästhetikkurs Referent: Michael Seifert	Ivoclar Vivadent AG Andrea Vetter Tel.: 0 79/61 88 92 19
20./21.03.2009	Altomünster	Zfx Scan und CAD-Design Workshop mit Gerüsterstellung und anspruchsvoller Zr-Keramik Schichtkurs Referenten: ZTM Karl Adt, ZT Oliver Werschky, ZT Timo Köcher	Zfx Zirkon GmbH ZT Oliver Werschky Tel.: 0 82 54/96 30

ZT Kleinanzeigen

www.zirkon-forum.de

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

Plattform für Zahntechniker

Wir fräsen - Sie verblenden!

Fräs Zentrum
Schleswig-Holstein GbR

Preise und weitere Infos:
Tel. 04331- 43 80 888 oder www.fraszentrum-sh.de

- Wir fräsen auch ihre Scandaten -

ZT

Fakten auf den Punkt gebracht.

muffelforum.de

Die Community der Zahntechniker

- ▾ Diskussionsforen
- ▾ Firmenporträts
- ▾ Produktneuheiten
- ▾ neue Technologien

- ▾ Stellenmarkt
- ▾ Gerätemarkt
- ▾ Kurstermine
- ▾ Chat

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

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

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



DIE ZUKUNFT BRAUCHT VISIONEN UND SICHERHEIT.

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

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

Wir machen Ihren Kopf frei.

UNSERE LEISTUNG – IHR VORTEIL:

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

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

Antwort-Coupon

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

Name

Firma

Straße

Ort

Telefon

Fax

e-mail



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

Fax 0711/617762

Gleich ausschneiden, ausfüllen und faxen an