

# ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

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

Nr. 9 | September 2009 | 8. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

ANZEIGE



## Starke Argumente!

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

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

**dentaltrade**  
...faire Leistung, faire Preise  
Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen

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

## Versorgungen „ganz besonderer Art“

Die Abhängigkeit des Zahnarztes von einem gewerblichen zahntechnischen Laboratorium steht der eigenverantwortlichen Ausübung des zahnärztlichen Berufes entgegen. Diesem Grundsatz widersprechende Versorgungsmodelle sind rechtswidrig.

Das Gespür für das in der Medizin und Zahnmedizin rechtlich Zulässige schwindet dahin wie Butter in der Sonne. Erst war es der Herzklappen-skandal, inzwischen sind „Kopfprämien“ für Kliniküberweisungen seit Jahren gang und gäbe. „Das kann man Bestechung nennen“, sagte der Vizepräsident der BÄK, Frank Ulrich Montgomery. Kliniken und Ärzte üben sich in gegenseitigen Schuldzuweisungen bei der Frage, wer wen zuerst angestiftet hat. Jetzt macht das „Indento“-Modell erneut von sich reden. Da geht es um die rechtswidrige Exklusivbindung von Zahnärzten an einen einzigen Hersteller zahntechnischer Medizinprodukte. Die Indento GmbH gehört zu Imex Dental und Technik GmbH, mit der sie auch die Geschäftsadresse gemeinsam hat. Imex importiert zahntechnische Medizinprodukte aus dem Billiglohnland China. Schlaue Menschen sind auf die Idee gekommen, Indento könnte als Managementgesellschaft nach § 73c Absatz 3 Nr. 3 SGBV eine besondere ambulante Versor-



Rechtsanwalt Thomas W. Schüller ist Seniorpartner der überörtlichen Rechtsanwaltssozietät SCHÜSSLER & PARTNER GBR mit Sitz in Würzburg und Stuttgart. Er ist seit über 20 Jahren bundesweit für Dentallabore tätig.

gung in der Weise anbieten, dass sich die teilnehmenden Versicherten bei den zum Indento-System gehörenden Zahnärzten behandeln lassen müssen, die ausschließlich „Imex“-Produkte verwenden dürfen, den Patienten aber zugleich eine verlockend billige professionelle Zahnreinigung anbieten, was den Patienten-Recall in

die Zahnarztpraxen weit über die Dauer der Zahnersatzbehandlung hinaus sichern soll.

„Sponsored by“  
Wir unterstellen, dass die Qualität der Imex-Produkte einwandfrei ist. Trotzdem wird allgemein nicht verstanden,

» Seite 6

## ZT Aktuell

### Große Ziele

Bald ist Bundestagswahl. Auch ZTM Ralf Überheim (FDP) bewirbt sich um den Einzug ins Parlament. Über seine Ziele sprach er mit der ZT.

» Politik Seite 6

### Grenzen der Werbung

Auch Dentallabore wollen werben. Doch Vorsicht: Zahnersatz ist ein Medizinprodukt. Rafael J. de la Roza zeigt, worauf zu achten ist.

» Wirtschaft Seite 13

### Candolor Prothetik (2)

Prof. Dr. Albert Gerber gilt als Wegbereiter der Totalprothetik. Teil zwei der fünfteiligen Serie beschreibt die Modellanalyse.

» Technik Seite 15

### Hinein in die Ausbildung

Die ZT greift in einer Serie Ausbildungsinhalte auf, um auf den Schulalltag vorzubereiten. Erstes Thema ist die Modellherstellung.

» Technik Seite 16

## Leistung zum Nulltarif?

Am 5. August ging die Deutsche Angestellten-Krankenkasse (DAK) mit der Indento GmbH einen Selektivvertrag ein. Nun hagelt es Kritik bezüglich der Rechtmäßigkeit.

(ms/cs) – Am 5. August trat der erste bundesweite Selektivvertrag der Deutschen Angestellten-Krankenkasse (DAK) mit der Indento GmbH in Kraft. Jetzt brauchen DAK-Versicherte bei Zahnersatz-Regelleistungen nicht mehr zuzahlen und erhalten für 50 Euro eine professionelle Zahnreinigung (PZR). Einzige Voraussetzung, um den vollen Bonusanspruch zu erhalten, ist ein lückenlos über die letzten zehn Kalenderjahre vor Behandlungsbeginn geführtes Bonusheft.

Den Patienten, die das Angebot der DAK nutzen und dem DAK dent-nent® beitreten, winken lukrative Einsparungen. Die Kasse setzt große Hoffnungen in das Vertragswerk: „Der Wettbewerb unter den Kassen verlangt uns ab, die Sichtweise der Kunden noch stärker als in der Vergangenheit zu berücksichtigen. Insbesondere professionelle Zahnreinigung, Zuzahlungen bei Zahnersatz im Festzuschuss-System und stärker werdend auch Implantate werden von den Versicherten eingefordert. Entsprechend reagiert die DAK auf die Kundenbedürfnisse, Versorgungsstrukturen bereitzustellen, die auch den privaten Kostenansatz berücksichtigen.“

### Problematische Konstellation

Die Zahntechnik zeigt sich dagegen wenig begeistert. „We-



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

ANZEIGE

der gesetzliche noch private Krankenversicherungen oder andere öffentliche Stellen sowie Körperschaften sollen direkte Verträge mit Leistungserbringern in der vertragszahnärztlichen Versorgung mit Zahnersatz abschließen dürfen“, so die Position des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). Dass die DAK nun einen neuen Selektivvertrag präsentieren kann, sieht der Verband mit Skepsis.

Der Argwohn gilt in erster Linie dem Kooperationspartner der Kasse, der Indento GmbH, die in direkter Verbindung zur Imex Dental und Technik GmbH, einem Dentallabor, steht. Beide, so der VDZI, seien von den handelnden Personen und wirtschaftlich identisch, was nur verschleierte, dass die DAK für den Zahnarzt eine Vorleistung, also die Zahntechnik,

» Seite 2

## „Ausbildung liegt mir am Herzen“

Seit Mai 2009 ist Monika Dreesen-Wurch Vorstandsmitglied des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). Ihre Hauptaufgabe ist die Fortentwicklung des Berufsbildes Zahntechnik. Insbesondere auf europäischer Ebene gibt es Handlungsbedarf.

(cs) – Nachdem Monika Dreesen-Wurch 1974 ihr Abitur ablegte, stürzte sie sich eher als Überbrückung zum Zahnmedizin-Studium in eine Ausbildung als Zahn-technikerin. Aus der anfangs

noch zögerlichen Sicht auf die Zahntechnik wurden fünf Jahre Gesellenzeit und damit der Einstieg in das elterliche Labor. 1983 legte sie erfolgreich die Meisterprüfung ab und am 1. Januar

1996 übernahm sie schließlich die Leitung des Betriebes, die sie bis heute innehat. Neben der Zahntechnik gilt ihre große Leidenschaft der

» Seite 6

ANZEIGE



## DD Galvano Qualität – mehr sollten Sie nicht bezahlen.

DD Galvano Plus	DD Galvano Bio
Die bewährte Qualität mit dem Plus an Härte	Frei von Beimetallen für höchste Biokompatibilität. Reiner geht es nicht.
Flasche: 500ml Goldgehalt: 8,25g Au / 0,5 Liter (16,5g Au / Liter)	Flasche: 500ml Goldgehalt: 8,25g Au / 0,5 Liter (16,5g Au / Liter)
Goldanteil: 99,97%	Goldanteil: 99,99% Goldanteil
Härte: 160 HV	Härte: 130 HV
Farbe: feingold hochglänzend	Farbe: feingold seidenglanz
ArtNr: G 105	ArtNr: G 106
Listenpreis: 369,- EUR	Listenpreis: 389,- EUR

Optimiert für folgende Systeme:  
WIELAND Dental + Technik GmbH & Co. KG AGC® Geräte\*  
Heraeus Kulzer GmbH Preciano-Galvanisiersystem\*  
DeguDent GmbH Solaris® Galvanotechnik\*  
Gramm Technik GmbH GAMMAT®-Geräte\*  
C. HAFNER GmbH & Co. KG HELIOFORM® System\*

DD Galvano Plus Einführungspreis: **269,-** EUR / 500ml 8,25g Au / 500 ml

DD Galvano Bio Einführungspreis: **279,-** EUR / 500ml 8,25g Au / 500 ml

Dental Direkt Galvanohotline: 05 21 - 299 360 • [www.dentaldirekt.de](http://www.dentaldirekt.de)

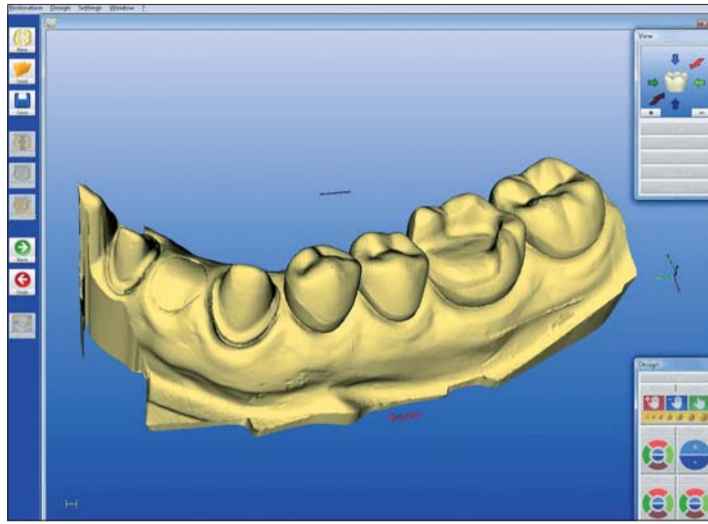
\*Die jeweiligen Systemnamen sind eingetragene Markenzeichen der Hersteller

## Preisausschreibung zum Thema Keramiktechnologie

Die Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde (AG Keramik) ruft zur Teilnahme am Wettbewerb „Das digitale Wachsmesser“ auf. Ziel ist es, herausragende zahntechnische Arbeiten zu fördern.

Zahnmedizin und Zahntechnik ohne Computerunterstützung ist heute nicht mehr vorstellbar. Die abdruckfreie Praxis, die virtuelle Konstruktion und die Auswahl geeigneter Hochleistungskeramiken haben Praxis und Labor noch näher zusammenrücken lassen. Der Fortschritt durch die Keramiktechnologie hat besonders im Dental-Labor Veränderungen im Arbeitsprozess ausgelöst.

Die Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde (AG Keramik) sieht die vollkeramische Restauration als bewährte Therapielösung an, u.a. auch den Einsatz computergestützter Herstellungsverfahren. Mit der Überzeugung, dass Klinik, Praxis und Zahntechniklabor bei der Nutzung fortschrittlicher Fertigungsmethoden eng kooperieren müssen, tritt die AG Keramik an die zahntechnische Fachwelt mit der Einladung heran, für den Förderpreis „Das digitale Wachsmesser“ Publikationen zum



Abformfreies Modellieren und Konstruieren öffnet neue Türen.

Thema „Vollkeramik in der Zahnheilkunde“ einzureichen. Die Jury des Förderpreises motiviert Laborleiter, Zahntechnikermeister, Zahntechniker und interdisziplinäre Arbeitsgruppen, innovative Arbeiten vorzustellen. Im Rahmen des Themas werden Manuskripte angenommen, die die zahntechnische Planung und Ausführung

im Labor umfassen. Hierbei soll auch die klinische Anforderung und ggfs. die Wirtschaftlichkeit der Restauration beleuchtet werden. Die Beschreibung der klinischen Situation und der therapeutischen Versorgung kann unter Beteiligung des Zahnarztes erfolgen. Auch materialtechnische Untersuchungen mit Vollke-

ramiken sind im Fokus der Ausschreibung.

Die ausgewählte, prämierte Arbeit wird mit einem Preisgeld von 3.000 Euro honoriert. Der Jury gehören neben dem wissenschaftlichen Beirat der AG Keramik auch drei Laborinhaber an. Der Preisträger wird auf dem Symposium der AG Keramik im Jahr 2010 der Fachwelt vorgestellt.

Die Einreichungsfrist der diesjährigen Preisausschreibung endet am 28. Februar 2010 (Poststempel). Weitere Informationen finden Bewerber im nachstehenden Kontaktkasten. **ZT**

### ZT Adresse

Arbeitsgemeinschaft für Keramik  
in der Zahnheilkunde e.V.  
Postfach 10 01 17  
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

## Klein, aber effektiv

„Zähne retten – Zähne schützen – Zähne machen“ ist das Motto der Initiative der Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz.



Thema der landesweiten Aktion, die am 23. September 2009 im rheinland-pfälzischen Landtag startet, ist die Rettung ausgeschlagener Zähne und zum Schutz von Zähnen bei sportlichen Aktivitäten junger Menschen. Aus der täglichen Arbeit wissen Zahntechniker, dass vor allem Kinder und Jugendliche bei (Sport-)Unfällen Zahnverletzungen und bleibende Zahnschäden erleiden. Zahnverluste können vermieden werden, wenn schnell und richtig gehandelt wird. Gebraucht wird dafür „nur“ eine kleine Box, mit der ein ausgeschlagener Zahn möglichst schnell zu einem Zahnarzt gebracht wird, um ihn dort zu replantieren. Mit einem geeigneten Zahnschutz kann der Zahnverlust schon im Vorfeld vermieden werden. Auch dafür will die Aktion werben. Die in der Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz organisierten zahntechnischen Fachbetriebe haben sich für ihre Initiative der Unterstützung vieler

Partner versichert. Die Landes Zahnärztekammer Rheinland-Pfalz, die AOK Rheinland-Pfalz, der Landessportbund Rheinland-Pfalz bzw. die Sportjugend Rheinland-Pfalz beteiligen sich aktiv an der Aktion. Als prominenter Botschafter konnte der ehemalige Welthandballer und Handballweltmeister Erhard Wunderlich gewonnen werden. Die teilnehmenden zahntechnischen Innungsfachbetriebe wollen Schule und Sportstätten sowie Sportvereine im Land mit einer Zahnrettungsbox ausstatten und dort über das Programm „Zähne retten – Zähne schützen – Zähne machen“ informieren. Die Aktion startet mit der symbolischen Übergabe einer Zahnrettungsbox an das Land Rheinland-Pfalz, vertreten durch Gesundheitsministerin Malu Dreyer, an den Vorsitzenden der Sportjugend des Landessportbundes Rheinland-Pfalz, Bernd Schicker, sowie an Vertreter der rheinland-pfälzischen Schulen. **ZT**

## Leistung zum Nulltarif?

**ZT** Fortsetzung von Seite 1

billig einkaufen wolle. Dies sei rechtlich zweifelhaft und bedürfe der Prüfung. Er sieht speziell die Zahnärzte gefordert, „denn die Anwendung des § 73 c SGB V in dieser Weise zerstört die Grundlagen deren freiberuflicher Tätigkeit.“

Der Vertrag stößt auf breite Ablehnung. Die Kassenzahnärztliche Vereinigung Baden-Württemberg (KZVBW) spricht sogar von „Knebelverträgen“. „Hier wird das Honorar eines Zahnarztes bei einer PZR auf 50 Euro begrenzt. Ganz gleich, wie viel Zeit er sich nimmt, welcher Aufwand und wie viele Kosten in der Praxis tatsächlich entstehen“, sagt Vorstandsvorsitzende Ute Maier. Selbst die DAK bezeichnet nach Maiers Aussage eine Spanne von 60 bis 90 Euro als normal.

Maiers Bedenken beziehen sich auf generelle Absprachen im Rahmen des Selektivvertrages. Schließlich verfolge die DAK nicht als einzige gesetzliche Krankenkasse eine solche Strategie. Es gäbe Zahnärzte, die in

solch einem Vertrag stecken und nur schwer wieder raus kämen.

Auch der Deutsche Arbeitskreis für Zahnheilkunde (DAZ) hegt Bedenken. Er sieht die Therapiefreiheit der Zahnärzte gefährdet. Hintergrund ist die Tatsache, dass ein Zahnarzt, der von der DAK Patienten für die Anfertigung von billigem Zahnersatz zugewiesen haben möchte, selbst dem dent-net angehören muss. Ist dies der Fall, ergibt sich die Wahl des Labors automatisch. „Diese Zahnärzte verpflichten sich, Zahnersatz von Imex anzubieten. Das schränkt die Therapiefreiheit ein“, urteilt Celina Schätze, stellvertretende DAZ-Vorsitzende.

### In einem Punkt sind sich alle einig

Über das Ansinnen der DAK herrscht derweil Einigkeit. Alle Beteiligten werten den Vertrag als Versuch, neue Mitglieder zu gewinnen. „Dass es Zahnersatz zum Nulltarif nur in Ausnahmefällen gibt, verschweigt sie“, meint Dr. Ulrich Rubehn vom

Freien Verband Deutscher Zahnärzte. „Meine Erfahrungen und die anderer Kollegen zeigen, dass deutlich weniger als die Hälfte aller Patienten den lückenlosen Nachweis über zehn Jahre vorlegen können. Außerdem gilt die Null auch nur für Regelversorgungen.“ Pa-

ANZEIGE



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

tienten, die aufgrund des Selektivvertrages zur DAK wechseln würden, drohe ein „böses Erwachen“, so Rubehn und sieht Konsequenzen für die Qualität der zahntechnischen Versorgung. Denn nur, wenn der Standardpreis des Labors niedriger werde, bleibe noch genügend für den Zahnarzt.

Die DAK hingegen sieht keine Einschränkung in der

Qualität der Leistung: „Die Ergebnisqualität für die DAK und für die Versicherten ist zunächst über verlängerte Gewährleistungspflichten abgesichert. Bedenken hinsichtlich einer mangelnden Qualität von im Ausland hergestelltem Zahnersatz haben wir nicht. Die Qualität eines Produktes bestimmt nicht der Herstellungsort, sondern einfach und allein die entsprechende Ausbildung und Schulung der Arbeitskräfte. Im Übrigen erfolgt auch im Inland keine Qualitätsprüfung des Werkstücks Zahnersatz durch die Krankenkassen.“

Wie die Zukunft des DAK-Selektivvertrages aussieht, lässt sich heute schwer vorhersagen. „Das wird davon abhängen, ob es rechtlich haltbar sein kann, dass solche Konstruktionen beim Zahnersatz unter § 73 C SGBV statthaft sind. Die Regelung ist relativ neu und eine gesicherte Rechtssprechung liegt noch nicht vor“, gibt der VDZI zu bedenken. „Sicher wird man erwarten können, dass dieses Experimentierfeld noch viele phantasievolle Gebilde hervorbringen wird.“ **ZT**

## ZT Der aktuelle Kommentar



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

Liebe Kollegen,

nun ist es amtlich. Der erste Selektivvertrag, ein Experiment

der DAK, ist auf den Weg gebracht worden. Sollte sich diese Art von Verträgen durchsetzen, droht den zahntechnischen Laboren großes Unheil, sofern sie diesen neuen Wettbewerb überhaupt überstehen sollten. Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) muss nun handeln! Nur in welche Richtung? Natürlich müssen solche Verträge bekämpft werden, mit allen Mitteln. Sie öffnen Korruption die Türe und am Ende gewinnt in einem Gesundheitsmarkt nicht derjenige, der die beste Leistung liefert, sondern der, der am besten schmieren kann. Dieser Verdacht liegt vor allem dann nahe, wenn ohne

Ausschreibung ein einzelnes Unternehmen bei der Lieferung durch Zahnersatz bevorzugt wird, wie im Selektivvertrag der DAK geschehen. Das deutsche Zahntechniker-Handwerk wird einfach mal ausgegrenzt. Das hat nichts, aber auch gar nichts mit Wettbewerb zu tun, sondern ist eine Bevorzugung von wirtschaftlichen Interessen Einzelner.

Doch was tun, wenn sich diese Art von Verträgen durchsetzt? Für diesen Fall ist der Schrei nach der Standespolitik wohl verfehlt. Seit vielen Jahren beschäftigen sich Innungen und VDZI um ein einheitliches Markenaufreten und dem Qualitätsversprechen durch Q-AMZ. Die Betriebe sind nun gefragt. Die nämlich müssen auf breiter Front die

vom VDZI geschaffenen Strukturen annehmen und gemeinsam Stärke beweisen. Nur die Betriebe in den Innungen werden die Chance haben, im künftigen zahntechnischen Markt mitzuspielen. Weil sie als einzige Anbietergruppe flächendeckend über ganz Deutschland organisiert sind, ein hohes Qualitätsversprechen abgeben und eine unübertroffene Bandbreite an Leistungen anbieten können. Zwar nicht zum niedrigsten Preis, aber mit der höchsten Fachkompetenz, der Nähe zum Zahnarzt und seinem Patienten sowie der zweifelsfrei höchsten Qualität, gesichert durch ein branchenbezogenes QM-System. **ZT**

Ihr Roman Dotzauer

**ZT IMPRESSUM**

**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

**Fachredaktion**  
Roman Dotzauer (rd)  
Betriebswirt d. H.  
(V.i.S.d.P.)  
E-Mail: roman-dotzauer@dotzauerdental.de

**Redaktionsleitung**  
Matthias Scheffler (ms)  
Tel.: 03 41/4 84 74-1 23  
E-Mail: m.scheffler@oemus-media.de

**Redaktion**  
Matthias Ernst (me)  
Betriebswirt d. H.  
Tel.: 09 31/5 50 34  
E-Mail: m.ernst-oemus@arcor.de

Claudia Schellenberger (cs) M.A.  
Tel.: 03 41/4 84 74-1 43  
c.schellenberger@oemus-media.de

**Projektleitung**  
Stefan Reichardt  
(verantwortlich)  
Tel.: 03 41/4 84 74-2 22  
E-Mail: reichardt@oemus-media.de

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

**Anzeigen**  
Marius Mezger  
(Anzeigendisposition/  
-verwaltung)  
Tel.: 03 41/4 84 74-1 27  
Fax: 03 41/4 84 74-1 90  
ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40  
(Mac: Leonardo)  
03 41/4 84 74-1 92 (PC: Fritz|Card)  
E-Mail: m.mezger@oemus-media.de

**Abonnement**  
Andreas Grasse  
(Aboverwaltung)  
Tel.: 03 41/4 84 74-2 00  
E-Mail: grasse@oemus-media.de

**Herstellung**  
Susann Krätzer  
(Grafik, Satz)  
Tel.: 03 41/4 84 74-1 45  
E-Mail: s.kraetzer@oemus-media.de

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzel-exemplar: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im 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.

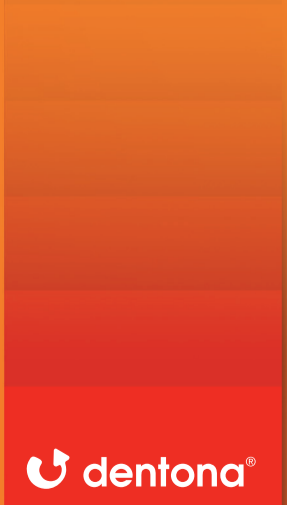


# ZERO

arti



% expansion





# 1. HERAEUS PROTHETIK SYMPOSIUM

STEIGENBERGER AIRPORT HOTEL / FRANKFURT/MAIN / 18.11.2009 AB 15 UHR



→ **Location** Das Steigenberger Airport Hotel bietet perfekte Möglichkeiten für ein hervorragendes Symposium bei sehr günstiger Verkehrsanbindung für Ihre Anreise.

→ [www.heraeus-dental.com](http://www.heraeus-dental.com)

## TOP REFERENTEN, TOP THEMEN, EXKLUSIVER TEILNEHMERKREIS

15:15 – 16:00 UHR **WEM GEHÖRT DIE ZUKUNFT?**  
 16:00 – 16:45 UHR **ÄSTHETIK DURCH ERFOLGREICHE TEAMARBEIT**  
 16:45 – 17:30 UHR **ZIRKONIUMDIOXID AUS WISSENSCHAFTLICHER SICHT**  
 17:45 – 18:30 UHR **DOPPELKRONENTECHNIK IM CAD/CAM SYSTEM**  
 18:30 – 19:30 UHR **CAD/CAM RESTAURATIONEN – EIGENSCHAFTEN UND VERARBEITUNG**

19:30 – 20:00 UHR **PODIUMSDISKUSSION**  
 AB 20:00 UHR **GEMEINSAMES ABENDESSEN MIT LIVEMUSIK**

K. PILSL, SPEAKERS' EXCELLENCE  
 PROF. DR. H.-C. LAUER, UNIVERSITÄTSKLINIKUM FRANKFURT  
 PROF. DR. P. POSPIECH, UNIVERSITÄTSKLINIKUM HOMBURG/SAAR  
 DR. S. JANKO, UNIVERSITÄTSKLINIKUM FRANKFURT  
 PROF. DR. J. TINSCHERT, PRAKTIZIERENDER ZAHNARZT AACHEN  
 J. STEIDL, SCIENTIFIC GLASS GMBH USINGEN  
 MODERATION: DR. UWE BÖHM, F&E CAD/CAM HERAEUS  
 MOVIN' OUT

JETZT **ANMELDEN** UND EXTRAS SICHERN / PER **FAX** AN 06181 / 35-42 03 ODER **TEL** 06181 / 35-55 88

### PLUS ATTRAKTIVE KURSgebÜHREN

Unsere Staffelpreise: 169,- EUR bei 1 Anmeldung, 149,- EUR bei 2 Personen und 129,- EUR ab 3 Personen (Preis jeweils pro Person).

BESUCHEN SIE UNSER ERSTKLASSIGES SYMPOSIUM GEMEINSAM MIT IHREN GESCHÄFTSPARTNERN UND **SPAREN SIE PRO PERSON 40,- EUR!**

**ANMELDUNG** / JA, ICH KOMME GERNE MIT \_\_\_\_\_ PERSON/EN

VORNAME \_\_\_\_\_ NACHNAME \_\_\_\_\_ TELEFON/MAIL \_\_\_\_\_

LABOR/PRAxis \_\_\_\_\_ KD-NR. (FALLS VORHANDEN) \_\_\_\_\_

STRASSE/HAUSNR. \_\_\_\_\_ PLZ/ORT \_\_\_\_\_

DATUM, UNTERSCHRIFT \_\_\_\_\_

→ **Mehr Informationen** zum 1. Heraeus Prothetik Symposium unter: [www.heraeus-dental.de/kundenevents](http://www.heraeus-dental.de/kundenevents)



## CAD/CAM – DIE ZUKUNFT DER PROTHETIK

1. HERAEUS PROTHETIK SYMPOSIUM / **PERSÖNLICHE EINLADUNG**

STEIGENBERGER AIRPORT HOTEL / FRANKFURT/MAIN / 18.11.2009 AB 15 UHR

# EINLADUNG

### DISKUTIEREN, ERFAHREN UND GESTALTEN

MIT 6 ERSTKLASSIGEN REFERENTEN / **DIE ZUKUNFT DER PROTHETIK**



→ **PROF. DR. HANS-CHRISTOPH LAUER**  
→ DIREKTOR DER POLIKLINIK FÜR ZAHNÄRZTLICHE PROTHETIK, UNIVERSITÄTSKLINIKUM FRANKFURT/MAIN



→ **PROF. DR. PETER POSPIECH**  
→ DIREKTOR DER KLINIK FÜR PROTHETIK UND WERKSTOFFKUNDE, UNIVERSITÄTSKLINIKUM HOMBURG/SAAR



→ **PROF. DR. JOACHIM TINSCHERT**  
→ PRAKTIZIERENDER ZAHNARZT, LEHRBEAUFTRAGTER DER RWTH AACHEN



→ **KARL PILSL**  
→ **BESTSELLERAUTOR**  
GASTREDNER, SPEAKERS' EXCELLENCE



→ **DR. STEFFANIE JANKO**  
→ POLIKLINIK FÜR ZAHNÄRZTLICHE PROTHETIK, UNIVERSITÄTSKLINIKUM FRANKFURT/MAIN



→ **JÜRGEN STEIDL**  
→ **GESCHÄFTSFÜHRER**  
UND LEITER F&E SCIENTIFIC GLASS GMBH, USINGEN



**HERAEUS**  
**ACADEMIES**  
2009

**JETZT ANMELDEN UND EXTRAS SICHERN!**

→ [WWW.HERAEUS-DENTAL.DE/KUNDENEVENTS](http://WWW.HERAEUS-DENTAL.DE/KUNDENEVENTS)

## Bessere Chancen für die Zukunft

Seit dem Sommersemester 2009 bietet die Fachhochschule Osnabrück die Möglichkeit zur Erlangung des Masters of Science im Bereich „Dentaltechnologie“.

Die Fachhochschule Osnabrück hat als erste Hochschule in Deutschland einen eigenen Studiengang für den Dentaltechnik-Bereich mit zwei Fachrichtungen geschaffen: Dentaltechnologie und Metallurgie. Seit dem Wintersemester 2006/2007 wird der Studiengang nicht mehr als Diplomingenieur, sondern als Bachelor-Studiengang angeboten und ermöglicht die Weiterqualifikation zum Master of Science „Dentaltechnologie“. Ziel des seit dem Sommersemester 2009 bestehenden Masterstudienganges „Angewandte Werkstoffwissenschaften“, Fachrichtung „Dentaltechnologie“, ist es, Werkstoffexpertinnen und -experten auszubilden, die in Führungspositionen in der Industrie und in Forschungseinrichtungen Projekte initiieren und leiten. Dabei enthalten

sind die wesentlichen Bestandteile des Ingenieurstudiums sowie große praktische Inhalte für die Zahntechnik, auch über IT-gesteuerte Herstellung von Zahntechnik (CAD/CAM). Der

**„Mit dem Master haben die Absolventen das Recht, sich im Zahntechniker-Handwerk selbstständig zu machen.“**

Jürgen Schwichtenberg,  
VDZI-Präsident

Abschluss des Masters berechtigt zur Promotion. Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) hat sich schon früh für die Anerkennung des Master-Abschlusses eingesetzt: „Mit dem Master haben

die Absolventen das Recht, sich im Zahntechniker-Handwerk selbstständig zu machen. Die Handwerkskammer Osnabrück hat die Anerkennung bereits signalisiert“, erklärt VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg.

Studierende der Dentaltechnologie können an der Fachhochschule Osnabrück auf ein modern eingerichtetes Dentalzentrum zurückgreifen. Dieses wurde auf gemeinsame Initiative des VDZI, der dentalen Industrie und der Fachhochschule Osnabrück im Jahr 2006 gegründet. Das erklärte Ziel, die wissenschaftlich-technische Verknüpfung zwischen Dentalhandwerk und Dentalindustrie wurde demnach erreicht. Informationen im Internet unter [www.ecs.fh-osnabrueck.de](http://www.ecs.fh-osnabrueck.de)

## „Reichlich gelebte Erfahrung“

In knapp einer Woche wählen die Bundesbürger einen neuen Bundestag. Um den Einzug in das Parlament bewirbt sich u.a. Zahntechnikermeister und Diplom-Kaufmann Ralf Überheim (FDP). Die ZT sprach mit dem 47-Jährigen über politische Ziele und familiäre Unterstützung.

**ZT** Herr Überheim, was schätzen Sie, wie viele Zahntechniker bzw. Zahntechnikermeister kandidieren neben Ihnen aktuell für den neuen Bundestag? Keiner.

**ZT** Doch, es ist noch genau einer\*. Gibt es einen Grund für Ihre Vermutung? Vertreter aus handwerklichen Berufen fehlt ganz oft die Zeit, sich so zu organisieren und die damit verbundenen „Strapazen“ auf sich zu nehmen.

**ZT** Ist dies auch ein Grund, warum der Berufszweig stets kämpfen muss, um berufspolitisch Gehör zu finden? Nein, denn wir haben mit dem VDZI eine gut organisierte Standesvertretung. Er pflegt Kontakte zu verschiedenen Organisationen und Menschen, die versuchen, im Sinne der Zahntechnik Einfluss zu nehmen. Zudem gibt es den Freien Verband der Zahntechniker, auch wenn der sich im Verlauf der letzten Jahre in Bezug auf die Mitgliederzahlen sicher nicht so entwickelt hat, wie er sich das selbst einmal vorstellte.

**ZT** Sie möchten für die FDP nach Berlin. Worum gilt es dort im Sinne der Zahntechnik zu streiten? Als Politiker bin ich kein Einzellobbyist für eine spezielle Personengruppe, auch wenn ich aus der stamme. Politik muss Rahmenbedingungen schaffen, in denen sich mehrere Berufsgruppen bewegen können. Mein Augenmerk gilt hier dem gesamten Mittelstand. Wenn wir durch Steuerentlastungen mehr Freiraum und Eigenverantwortung schaffen können, dann erreichen wir auch ganz

automatisch etwas für zahn-technische Labore.

**ZT** Auf Ihrer Homepage erfährt man, dass Sie als Polizist angefangen haben, gelernter Zahntechniker sind, die Meisterausbildung absolviert haben und jetzt als studierter Diplom-Kaufmann ein Dentalunternehmen führen. Können Sie sich selbst Ihren Werdegang erklären?

Das nennt man heute wohl eine gebrochene Biografie. Ich habe mir stets wohl überlegt, welchen Schritt ich als nächsten tue. Bei der Polizei habe ich mit 22 Jahren erkannt, dass ich mit 35 meinen beruflichen Aufstieg vollendet haben werde. Daraus habe ich die Konsequenz gezogen und bin über Kontakte zur Zahntechnik gelangt. Die habe ich mit dem Meister dann konzentriert weitergeführt. Das Wirtschaftsstudium habe ich wiederum begonnen, weil mir der Kaufmann des Handwerks nicht ausreichten. Vor diesem Hintergrund verfüge ich über reichlich gelebte Erfahrung, die ich in der Politik gern weitergeben würde.

**ZT** Auch im Privaten sehen Sie sich einem enormen Pensum gegenüber. Immerhin fordern Ihre Frau, die fünf Kinder und die ehrenamtliche Tätigkeit als Richter am Landesfinanzgericht Hannover wohl einiges an Energie von Ihnen?

Diese Energie kann ich auch nur aufbringen, weil mein Umfeld stimmt. Da ist vor allem meine Frau, die mit der Erziehung unserer Kinder eine Herkulesaufgabe stemmt. Dazu hält sie mir beruflich den Rücken frei, so dass ich oft den Eindruck habe, dass sie viel mehr leistet

als ich. Zum Glück bin ich in eine Familie eingebunden, in der alle füreinander da sind. Sonst würde der Rest nicht funktionieren.

**ZT** In den Landtagswahlen vom 30. August hat die FDP in allen drei Bundesländern hinzugewonnen. Wie lautet Ihre Prognose für den 27. September?

Ich bin da sehr zuversichtlich. Die FDP hat längst den ihr lange Zeit nachgesagten Opportunismus abgelegt. Die Bürger erkennen hoffentlich unser verstärktes Eintreten für soziale Inhalte und sehen uns nicht mehr als die Neoliberalen. Ich halte zehn Prozent plus x als realistisches Ziel.

**ZT** Sagen Ihnen die Namen Verena Sophia Jung-Schmidt und Manfred Heckens etwas? Nein, leider nicht.

**ZT** Das sind zwei Zahntechniker, die 2005 zur Bundestagswahl angetreten und gescheitert sind. Welches Gefühl haben Sie, was Ihre persönliche Kandidatur betrifft?

Ich bin seit drei Jahren in der Politik und stehe auf Listenplatz 19 der FDP in Niedersachsen. Mein Wahlkreis Celle-Uelzen ist traditionell eine Hochburg der CDU. Dennoch kämpfe ich natürlich auch um die Erststimme. Ob es reicht, um ein Direktmandat zu gewinnen, wird man sehen. Ich kandidiere, um nach Berlin zu kommen, aber es wird sehr schwer.

\*Im nordrhein-westfälischen Bielefeld kandidiert der Zahntechniker Siegfried Reball für die NPD. Die Kulturinitiative Detmold e.V. erwähnt auf ihrem Internetportal [www.hiergeblieben.de](http://www.hiergeblieben.de), dass ihn der Kreiswahlausschuss Gütersloh 2005 „wegen erheblicher Zweifel am demokratischen Zustandekommen“ noch als Bundestagskandidat ablehnte. **ZT**

## Versorgungen „ganz besonderer Art“

**ZT** Fortsetzung von Seite 1

weshalb gesetzliche Krankenkassen ohne Not das Risiko eingehen, einen Teil ihrer Versicherten an zahntechnische Medizinprodukte aus Ländern zu binden, die nicht eben als Hüter der Produktsicherheit gelten. Wem nützt das? Vielleicht hat Walter Winkler, Generalsekretär des VDZI, es auf den Punkt gebracht (DZW, 02.09.2009):

„Bis auf Weiteres“, so heißt es dann weiter, „ist ausschließlich die Imex Dental und Technik GmbH [...] zu beauftragen.“ – „Wünscht der Patient dennoch die Beauftragung eines anderen Labors oder einer anderen Dentalhandelsgesellschaft, so darf der Zahnarzt keine Behandlung im Rahmen dieses Vertrages vornehmen. Er ist verpflichtet, die Indento GmbH unverzüglich schriftlich

dert. Das Gesetz spricht von „Trägern von Einrichtungen, die eine besondere ambulante Versorgung nach Absatz 1 durch vertragsärztliche Leistungserbringer anbieten“. Prägend für den Begriff der besonderen ambulanten Versorgung ist der ärztliche bzw. zahnärztliche Heilaufrag, nicht das merkantile Interesse einzelner Arzneimittel- oder Medizinproduktehersteller. Erst jüngst hat der BGH einen Augenarzt und einen Augenoptikermeister gestoppt, die entgegen dem Zuweisungsverbot eine Art „verkürzten Versorgungsweg“ eröffnet hatten (BGH, Urteil vom 09.07.2009 – I ZR 13/07 – „Brillenversorgung“). Es gibt keinen Aspekt, unter dem die verpflichtende Exklusivbindung zwischen einem Zahnarzt und einem Hersteller zahntechnischer Medizinprodukte als zahnmedizinisch notwendig im Sinne des Heilauftrages anzusehen wäre. Es ist nicht Sinn und Zweck des § 73c Abs. 3 Nr. 3 SGBV, dass sich die Agenten der Hersteller als „Management-Gesellschaft“ gerieren sollen, um deren Produkte mithilfe von Exklusivbezugsverträgen in den Markt zu drücken. Man darf wohl erwarten, dass die Rechtsaufsichtsbehörden der gesetzlichen Krankenkassen gegen die rechtswidrige Vertragspraxis einschreiten werden. Unabhängig davon haben die gewerblichen Dentallabore die Möglichkeit, gegen die seitens der Indento im Drittinteresse der Imex begangene, noch andauernde Wettbewerbsverletzung unter dem Aspekt des wettbewerbswidrigen Vorsprungs durch Rechtsbruch vorzugehen. **ZT**

ANZEIGE

Mit dem Meistertitel legen Sie das Fundament für eine Karriere im Handwerk!

**Meistervorbereitung im**

**Zahntechniker-Handwerk**

**02.11.09** (Teilzeit) ca. 20 Monate, Anmeldegebühr: 200 Euro, Kursgebühr: 4.300 Euro

**29.03.10** (Vollzeit) ca. 7 Monate, Anmeldegebühr: 200 Euro, Kursgebühr: 5.300 Euro

**HANDWERKSKAMMER BILDUNGSZENTRUM MÜNSTER HBZ**

Es informiert Sie: Alexandra Gering, Tel. 02 51/7 05-11 17, Fax -11 89, alexandra.gering@hwk-muenster.de, Echelmeyerstraße 1-2, 48163 Münster · [www.hbz-bildung.de](http://www.hbz-bildung.de)

„Sponsored by“ – das dürfte das neue Stichwort sein dafür, dass mit Selektivverträgen das Einzug hält, was man im deutschen Beschaffungswesen trotz jahrzehntelanger Bemühungen nicht in den Griff bekommen hat – die Korruptionsgefahr solcher Systeme bei Existenz unbeherrschter und unbeherrschbarer formeller und informeller Informations- und Organisationsmacht auf der Beschaffungsseite.“

Insbesondere wird aber auch nicht verstanden, weshalb es bei den gesetzlichen Krankenkassen, Körperschaften des öffentlichen Rechts, nicht einen einzigen Juristen gibt, der ihnen erklärt, dass die vertragliche Exklusivbindung von Zahnärzten an einen bestimmten Hersteller zahntechnischer Medizinprodukte sittenwidrig und nichtig gemäß § 138 BGB ist, mit der Folge, dass die besondere ambulante Versorgung, die darauf aufbaut, diesen rechtlichen Makel auf der Stirn trägt.

**Sittenwidrige Exklusivbindung**  
In § 4 des Indento-Vertrages mit Zahnärzten wird vereinbart, dass der Zahnarzt mit der Erbringung oder Beschaffung der zahntechnischen Leistungen ausschließlich die von Indento benannten Labore beauftragen

über das vertragswidrige Verhalten des Versicherten zu unterrichten.“

Der Zahnarzt als Knecht und Verräter? Wohl kaum. Diese vertraglichen Vereinbarungen sind sittenwidrig und nichtig gemäß § 138 Abs. 1 BGB. Da nicht anzunehmen ist, dass der Vertrag ohne die nichtigen Klauseln überhaupt geschlossen worden wäre, tritt Gesamtnichtigkeit des Indento-Vertrages mit dem Zahnarzt ein, § 139 BGB. Die Abhängigkeit des Zahnarztes von einem gewerblichen zahntechnischen Laboratorium steht der eigenverantwortlichen Ausübung des zahnärztlichen Berufes entgegen. Das Oberlandesgericht Nürnberg hat deshalb die Exklusivbindung eines Zahnarztes an ein gewerbliches Dentallabor in einem Mietvertrag für sittenwidrig und nichtig erachtet (OLG Nürnberg MDR 1988, 861; siehe dazu auch [Hrsg.] Luxenburger/Ratzel, Handbuch Medizinrecht, S. 113, mit Nachw. in Fn. 291, Attermeyer. Die ambulante Arztpraxis in der Rechtsform der GmbH, S. 116, mit Nachw. in Fn. 513).

**Den Heilaufrag erfüllen**

An diesem rechtlichen Argument hat sich durch § 73c Abs. 3 Nr. 3 SGBV SGBV nichts geän-

## „Ausbildung liegt mir am Herzen“

**ZT** Fortsetzung von Seite 1

Aus- und Weiterbildung. Als sie 1998 Vorstandsmitglied in der Innung Schleswig-Holstein wurde, bekam sie das Ressort „Prüfungswesen“ zugeteilt. So entstanden die ersten Kontakte zu Reinhold Röcker, der sich als Vorstandsmitglied des VDZI um die Aus- und Weiterbildung verdient machte und dessen Nachfolge Monika Dreesen-Wurch im Mai dieses Jahres antrat. Röcker holte sie auch in die Jury des Gysi-Preises: „Gerade in der heutigen Zeit ist es wichtiger denn je, sich schon während der Ausbildung leistungsfähig von anderen abzuheben. Der Gysi-Preis ist dafür genau der richtige Rahmen. Die Teilnahme kann ich nur jedem Auszubildenden ans Herz legen.“

**Vergleichbare Qualität ist das Ziel**

So lag es dann auch nahe, nach der Wahl in den VDZI-Vorstand,

das Ressort „Berufs- und Weiterbildung“ zu betreuen. Ihre genauen Aufgaben sind die Fortentwicklung des Berufsbildes, Prüfungsordnungen sowie nationale und europäische Marktzugangsregelungen. Im Bereich der Handwerksordnung sind die Berufsausbildungsverordnung, der Ausbildungsrahmenlehrplan und die Meisterprüfungsverordnung zentrale Themen. Auf europäischer Ebene betreut Dreesen-Wurch unter anderem die „Harmonisierung der Ausbildungsinhalte“. Letzteres birgt große Herausforderungen für die gelernte Zahntechnikern. „Leider gibt es europaweit keine Einheitlichkeit. Wünschenswert wäre eine Modularisierung der einzelnen Berufsbilder, wobei die Einheitlichkeit des Berufsbildes erhalten bleiben sollte. Das ist aber leider noch ein langer Weg“, gibt Dreesen-Wurch zu bedenken. „Deutschland ist hinsichtlich

der Qualität und Struktur der Ausbildung ganz weit vorne. Die Zielsetzung kann also nur sein, zukünftig eine hohe vergleichbare Ausbildung europaweit zu gewährleisten.“

**Engagement für die Umwelt**

Ogleich der Terminkalender von Monika Dreesen-Wurch schon gut gefüllt ist, engagiert sie sich in ihrer Heimatstadt Oldesloe aktiv für die Umwelt. Als stellvertretendes Mitglied der FDP im Umwelt- und Energieausschuss ist es ihr Ziel, einerseits die Existenz der Umwelt zu schützen, andererseits den Menschen stärker in die Entscheidungen für bspw. Baumaßnahmen mit einzubinden. Allgemein politisch betrachtet, befürwortet die Zahntechnikermeisterin den Abbau von Bürokratie, „um schnellere und ereignisnähere Entscheidungen zu treffen“. Das könne auch der europaweiten Angleichung der Ausbildungsinhalte dienlich sein. **ZT**

**ZT** Adresse

Thomas W. Schüssler  
Rechtsanwälte SCHÜSSLER & PARTNER GBR  
Würzburg und Stuttgart  
Grombühlstr. 20  
97080 Würzburg  
Tel.: 09 31/2 94 00  
Fax: 09 31/2 94 12  
E-Mail:  
[info@rechtsanwaelte-schuessler.de](mailto:info@rechtsanwaelte-schuessler.de)  
[www.rechtsanwaelte-schuessler.de](http://www.rechtsanwaelte-schuessler.de)

ANZEIGE

Einfach, schnell und sicher Einkaufen  
[www.wollner-dental.de](http://www.wollner-dental.de)





## CAD/CAM Technik im neuen Licht.

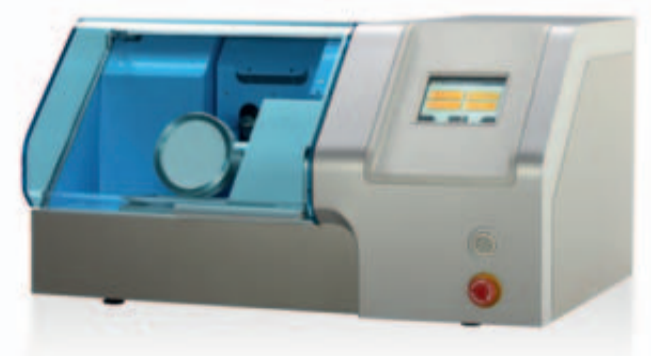
**Cercon<sup>®</sup> brain expert – Technologie neuester Generation.**

### **Präzision, Schnelligkeit, Wirtschaftlichkeit.**

Diese Merkmale beschreiben das Cercon brain expert - die nächste Generation des weltweit erfolgreichen Cercon brain - optimal.

Die gewohnt einfache Bedienung wird ergänzt durch reibungslos gelagerte Linearmotoren. Diese steuern präzise und schnell die mit einer hohen Umdrehungszahl arbeitende Frässpindel.

Scheibenförmige Rohlinge in verschiedenen Werkstoffen und deren "Multi-Milling" Möglichkeit ermöglichen darüber hinaus eine äußerst effiziente und wirtschaftliche Werkstoffnutzung.



[www.cercon-smart-ceramics.de](http://www.cercon-smart-ceramics.de)  
Hotline: 0180 23 24 555  
(6 Cent/Anruf aus dem Festnetz der Deutschen Telekom)

**DeguDent**  
A Dentsply International Company

## „Was man nicht selber macht, passiert nie“

Seit Anfang des Jahres gibt es unter dem Namen comdentalis ein weiteres Netzwerk für Dentallabore. Neben wirtschaftlichen Aspekten spielt in der Organisation nicht zuletzt in dem zugehörigen Internetforum forum-zahntechnik.de die Berufspolitik eine wichtigere Rolle. Die ZT Zahn Technik Zeitung sprach mit Initiator ZTM Olaf Schäfer über die aktuelle Lage der deutschen Zahntechnik und sein berufspolitisches Engagement.



**ZT** Herr Schäfer, noch 2006 haben Sie die Öffentlichkeitsarbeit für die Zahntechniker-Innung Thüringen verantwortet. Heute sind Sie der Initiator des Netzwerkes comdentalis. Wie kam es dazu?

1990 habe ich in Nordthüringen mein eigenes Labor eröffnet und selber versucht, etwas in der Innung zu erreichen. Es ist jedoch nicht leicht Verständnis für neue Ideen zu wecken. Und was man nicht selber macht, passiert nie. Daher stand ich vor der Wahl: Entweder packe ich jetzt selbst eine Sache an und setze eigene Ideen um, oder sie verlaufen im Sande.

**ZT** Apropos existieren. Wie steht es momentan um die Zahntechnik in Deutschland?

Das muss man von verschiedenen Seiten aus betrachten. Zum einen ist da eine problematische Patientenentwicklung. Aus meiner Sicht sind immer weniger bereit, für Zahnversor-

„Es muss uns gelingen, die technologische Entwicklung für unsere Zwecke zu nutzen.“

Olaf Schäfer  
comdentalis

gungen zu bezahlen. Heil- und Kostenpläne bleiben liegen und werden nicht abgearbeitet. Zum anderen gibt es die technologische

Problematik. Immer mehr große Dentalfirmen wenden sich direkt an Zahnärzte. Ich nenne hier nur den Mundscanner. Eine Firma betont explizit, dass Zahntechniker nicht länger mit dreckigen Abdrücken hantieren müssten, sondern sich auf ihr angebliches Spezialgebiet, die Verblendung, konzentrieren könnten. Das ist jedoch nur ein Weg, unseren Berufsweig zu beschneiden. Stattdessen muss es uns gelingen, die technologische Entwicklung für unsere Zwecke zu nutzen.

**ZT** In einem Flyer sprechen Sie von einem Verdrängungswettbewerb in der Zahntechnik. In dem würden deutsche Labore ihre Leistungen weit unter Nor-

malpreis anbieten. Außerdem bedeuteten ausländische Labore und Handelsgesellschaften eine Gefahr. Vor welchem Wettbewerber haben Sie mehr Angst?

Mir macht in erster Linie das Labor Sorgen, das meint, weit unter Preis anbieten zu können. Ich halte es für den absolut falschen Weg, dass Handwerkskunst zu Dumpingpreisen angeboten wird. Der erste Gedanke ist immer: Preise runter – Umsatz rauf. Nur das ist ein Trugschluss.

Die Handelsgesellschaften machen mir insofern Sorge, dass sie einen ganz anderen Aufwand als wir Labore betreiben und so viel mehr Mittel in ihr Marketing stecken können. Der VDZI rät ja auch von solchen Gesellschaften ab. Aus gutem Grund. Klar will man hier die üblichen Preise stark drücken. Allerdings besteht die Nachfrage nach einem Billigsortiment. Dem kann ich mich nicht verschließen. Egal, ob hier Patienten Geld sparen wollen, müssen oder nur bequem sind. Wenn zu mir jemand kommt und mich nach Auslandszahnersatz fragt, dann sage ich ihm ganz offen, dass ich so etwas liefern kann. Aber ich verweise auf die Vor- und Nachteile. Mir ist wichtig, vom Patienten ernst genommen zu werden. Deutsche Labore müssen den gesamten Kompetenzbereich der Zahntechnik nutzen. Genau so, wie wir auch Mundscanner selbst für unsere Zwecke einsetzen können, um uns das Geschäft nicht aus der Hand nehmen zu lassen.

**ZT** Sie befürworten also die Präsenz auf dem Billigsektor?

Durchaus. Aber ohne dies als Billigvariante nach außen hin zu kommunizieren. Ich kann in meinem Labor nicht zwei Qualitäten – billig und Hochtechnologie – anbieten. Meine Techniker arbeiten nach einem Standard und das ist gut so. Wenn billig irgendwann einmal qualitativ genauso gut wäre wie teuer, gäbe es bald keinen Unterschied mehr und es würde nur noch Billigqualität nachgefragt. Ich möchte nicht wissen, für welchen Stundenlohn ich dann hier arbeite.

**ZT** Erwarten Sie in solchen wirtschaftlichen Fragen Unterstützung seitens der Innungen und des VDZI?

Viele Labore sehen in den Innungen einen Arbeitsbeschaffer und sagen, die Innung wird es schon richten. Das kann die Innung aber so nicht. Denn sie ist in erster Linie ja berufspolitisch aktiv. Sie kann nicht direkt dazu beitragen, die Auftragszahlen der Labore zu steigern. Viele Labore haben nicht erkannt, dass hier andere gefragt sind. Andererseits möchte ich die Innungen auch anders sehen als sie heute sind. Das heißt, mehr als Dienstleister für die Labore.

**ZT** Ein Modell der Innungen mit der Beschränkung auf

„Es sollte nicht jeder für sich kämpfen, sondern die beiden Partner gemeinsam.“

Olaf Schäfer  
comdentalis

die Berufspolitik ist in Ihren Augen nicht zukunftsfähig? Nein, denn wenn man mit den Betrieben spricht, dann erwarten die einfach mehr. Die Innungen müssten viel intensiver mit den Zahnärzten zusammenarbeiten. Ich weiß, dass die Innung Thüringen da recht gut aufgestellt ist – aber das gilt nicht bundesweit. Es fehlt einfach das gemeinsame Überlegen mit den Zahnärzten, was man tun kann, damit die Herstellung von Zahnersatz in Deutschland bleibt. Es sollte nicht jeder für sich kämpfen, sondern die beiden Partner gemeinsam.

**ZT** Versteht sich comdentalis als eine berufspolitische Alternative?

Nein, das ist nicht unser Feld. Dafür ist die Berufspolitik einfach zu groß. Schnell tritt man gegenseitig in Fettnäppchen. Wir wollen vielmehr unsere Mitglieder dazu bewegen, auch in den Innungen das Wort zu ergreifen und zu sagen, was sie denken. Wir schreiben ihnen natürlich nicht vor, was sie denken sollen. Aber sie sollen den Innungen ein

ANZEIGE

**picodent**  
qualität plus service innovativ

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

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

Feedback geben. Sie müssen einfach den Mitarbeitern und Obermeistern gegenüber ihre Vorstellungen kundtun.

**ZT** Jetzt könnten die Innungen Ihnen entgegen, dass es sich schon kritisieren lässt, wenn man nicht selbst berufspolitische Verantwortung trägt.

Die Kritik würde dann eher ins Leere laufen, weil ich in der Innung Thüringen Berufspolitik mitgestaltet habe. Ich weiß ganz gut, was läuft und wie es läuft. Ich möchte die Innungen auch nicht schlechtreden. Ich möchte vielmehr anregen, dass sie sich Gedanken darüber machen, was aus ihnen künftig wird und wohin sie wollen. Dinge wie das Qualitätsmanagementsystem Q\_AMZ werden viel beworben. Allerdings liegt darin auch eine gewisse Gefahr, die Innungen und die Betriebe zu spalten. Diese Kritik habe ich auch in der Telefon-Hotline mit dem VDZI am 9. September 2009 mit Herrn Hartmann geäußert, woraufhin ein sehr konstruktives Gespräch geführt wurde. **ZT**

ANZEIGE

**NSK**

**RÜCKKAUFAKTION PRESTO AQUA LUX**  
Rückkaufwert für Ihre alte Laborturbine  
**200,- €\***

**PRESTO AQUA LUX**  
Schmierungsfree Luftturbine mit Wasserkühlung und LED-Licht  
• 320.000 min<sup>-1</sup>  
• Kühlmittelspray  
• Keine Schmierung erforderlich  
• Um 360° frei drehbares Handstück  
• Geräusch- und vibrationsarm  
• Einzigartiger Staubschutzmechanismus  
• LED-Licht integriert

~~1.895,- €\*~~   
**1.695,- €\***

**LED**

**ULTIMATE XL**  
Bürstenloser Labor-Mikromotor  
• Drehmoment: 6 bis 8,7 Ncm (Compact & Torquemodell)  
• Geschwindigkeit: 1.000 bis 50.000 min<sup>-1</sup>  
• Leicht, ergonomisches Design, minimale Geräusch- und Vibrationsentwicklung  
• patentierter Staubschutzmechanismus  
• Automatische Geschwindigkeitsüberwachung, Fehlercodeanzeige  
• Selbstdiagnose

Sie können zwischen 2 Mikromotoren und 4 Steuergeräten wählen: Tisch-, Knie-, Turm- oder Fußsteuergerät

**1.490,- €\***

**PRESTO AQUA II**  
Schmierungsfree Luftturbine-Handstück mit Wasserkühlung  
• 320.000 min<sup>-1</sup>  
• Kühlmittelspray  
• Keine Schmierung erforderlich  
• Um 360° frei drehbares Handstück  
• Geräusch- und vibrationsarm  
• Einzigartiger Staubschutzmechanismus

~~1.449,- €\*~~   
**1.349,- €\***

**RÜCKKAUFAKTION PRESTO AQUA II**  
Rückkaufwert für Ihre alte Laborturbine  
**100,- €\***

**SPARPAKET**  
PRESTO AQUA LUX oder PRESTO AQUA II + ULTIMATE XL  
**100,- €\***  zusätzlicher Preisnachlass

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

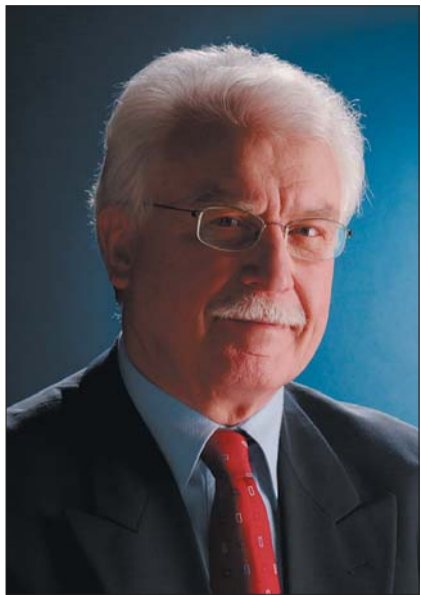
Powerful Partners®

\*Unverb. Preisempfehlung zzgl. MwSt. Angebot gültig bis 31.12.2009



# „Unser Vorteil war und ist, dass wir den Markt sehr gut kennen“

Früher gab's das nicht – zumindest nicht für die Dentalbranche. Hingegen gilt es heute als selbstverständlich. Das Stichwort ist Factoring. Genauer gesagt, Factoring für Dentallabore. Hinter der Idee steckt Werner Hörmann, der auf eine 25-jährige Erfolgsgeschichte seiner LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH zurückblicken kann. Alles begann 1984, das Jahr von George Orwell und ...



Werner Hörmann, Geschäftsführer der LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH Stuttgart: „Unser Vorteil war und ist, dass wir den Markt sehr gut kennen.“

des Dentallabors in weiter Ferne. Also bei einem möglichst langen Zahlungsziel. Auf der Dentallaborseite entstand somit jedoch bei auflaufenden Aufträgen ein sinkender Liquiditätsspiegel. Der finanzielle Engpass führte bei weiteren Aufträgen dazu, dass bei der Hausbank der Kreditrahmen erweitert werden musste. Als Konsequenz erfolgte eine höhere Verschuldung, und das zulasten des Privatvermögens und eines erhöhten Risikos. Das war und ist so, muss aber so nicht sein.

beitete das Konzept für die Firmengründung der LVG und fand einen Banker, der mit ins Boot geholt werden konnte. Während auf der anderen Seite der Welt die Athleten ihre Wettkämpfe austrugen, fiel im sommerlich warmen Stuttgart der Startschuss für die LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft. Ein Unterfangen, das für alle eine gehörige Portion Risiko und jede Menge Hürden barg.

### Moderne Technik macht's möglich

Was heute selbstverständlich ist – der PC – war damals gerade in der Entwicklung und mit ihm die An-

wendungsprogramme. Planparallel zum, wie man heute sagen würde, „Startup“ mussten die benötigten Abrechnungsprogramme auf Groß-EDV-Anlagen entwickelt werden. „Wem das Stichwort Lochkarten noch etwas sagt, weiß wovon ich rede“, meint Hörmann und lacht. „Vieles hat sich verändert, aber inzwischen haben wir eine eigene EDV-Abteilung mit Rechnern, von deren Leistung wir damals nur träumten und ihr Leiter ist einer der langjährigsten LVG-Mitarbeiter.“ Moderne Technik macht's möglich; heute haben LVG-Klienten, dank Internet, den direkten Zugriff auf ihre Daten via Kundenportal und können so schnell ihre Informationen einsehen.

### Tue Gutes und rede darüber

„Wie kann man für so eine Dienstleistung werben?“, stellte man sich damals die Frage. Wichtigster Punkt: eine klare Argumentation über die ungeahnten Chancen solch einer dynamischen Finanzlösung. „Unser Vorteil war und ist, dass wir den Markt sehr gut kennen und da es nichts Vergleichbares gab, löste unsere damalige Werbung eine große Resonanz aus“, so der Senior-Geschäftsführer. Die Dentallabore konnten über die Werbung zum Thema Factoring aufgeklärt werden, nahmen aber das Leistungsangebot im Jahre 1984 eher zögerlich an. Es bedurfte einer Menge an Überzeugungs-

arbeit, um die ersten Kunden gewinnen zu können. Dentallabore, die die entstehenden finanziellen Vorteile erkannten und nutzten, waren jedoch schnell begeistert. Denn zum einen hatten sie die Bezahlung für ihre Leistung innerhalb von drei Werktagen nach Rechnungseingang, zum anderen verhält sich Factoring dynamisch zum Umsatz. Sprich, es wird kein starrer Kreditrahmen als Grundlage benutzt, sondern die Arbeit zahlt sich sofort aus. Das heißt, der Geldfluss verhält sich so, als hätte der Zahnarzt die gestellte Rechnung sofort beglichen. Die Folge: der erwirtschaftete Ertrag kann wieder in neue Aufträge eingebracht wer-

Fortsetzung auf Seite 10 **ZT**

... die Vorbereitungen für die olympischen Sommerspiele in Los Angeles sind in vollem Gange. Im frühlinghaften Stuttgart sitzt Werner Hörmann, geschäftsführender Gesellschafter des ZR – Freies Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH, und beschäftigt sich mit den Zahlungsabläufen in der Dentalbranche und den kollidierenden Finanz-Timing-Interessen zwischen Zahnärzten und Dentallaboren. Was dem einen zu schnell ist, ist dem anderen zu langsam. Verständlich. Werner Hörmann kennt beide Seiten gut. Zum einen, die der Zahnärzte seitens des ZR, zum anderen die Wünsche der Dentallabore, die er durch seine Frau aus dem Dentallabor erfährt. Für ihn war klar, es müsste doch eine Möglichkeit geben, die Finanzinteressen von Zahnarzt und Dentallabor zu verbinden.

### Hinein ins kalte Wasser

Dass es auch anders geht, hatten in früheren Zeiten die Augsburger Fugger bereits erkannt und mit Factoring umgesetzt. Dies war also in anderen Branchen teils schon seit Jahrzehnten Usus. Doch könnte echtes Factoring auch in der Konstellation Dentallabor und Zahnarzt funktionieren? Warum hatte sich bis dato noch keiner im deutschen Dentalmarkt daran versucht? Eine Frage, die sich Werner Hörmann stellte. War es unmöglich? Hatten die anderen sich die gleiche Frage bereits gestellt und die Idee dann wieder verworfen? Factoring war in diesem Markt nahezu unbekannt und wenn bekannt, dann eher mit negativem Ruf besetzt.

Die Fragen zur Dentallaborfinanzierung ließen den heutigen Seniorchef der LVG nicht mehr los. Ihm war klar, wie fragil das Verhältnis zwischen Dentallabor und Zahnarzt war und auch heute noch ist. Wahrscheinlich war das auch der Knackpunkt, warum sich bis 1984 niemand an das Projekt heranwagte. Könnte ein Dritter im Bunde zur Stabilität beitragen? Es war ja nicht wie heute, wo das Factoring nicht mehr aus der Dentalbranche wegzudenken ist und viele Dentallabore diesen flexiblen Finanzbaustein erfolgreich nutzen. Vor 25 Jahren war die Marktreaktion jedoch noch völlig unklar und nicht vorherzusehen. Und selbst Branchenkenner waren skeptisch. Eine Verrechnungs-gesellschaft in diesen hochsensiblen Markt zu platzieren, schien unmöglich. Das erhöhte die nächste Hürde ungemein. Um überhaupt den Gedanken Wirklichkeit werden zu lassen, galt es einen Bank-Partner zu finden, der bereit war, die angekauften Forderungen zu finanzieren und das ohne branchenspezifische Vorbilder, auf völligem Neuland. Werner Hörmann war überzeugt von seiner Idee, erar-

ANZEIGE

**ZAHNWERK**  
Frästechnik GmbH


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

Infos & Preise:  
www.zahnwerk.ch

Datensätze (stl) an:  
zeno@zahnwerk.ch

Und zwar so, dass sich diese am besten dynamisch zum Umsatz verhalten. Denn wie er wusste, würde der Finanzbedarf durch unterschiedliche Dentallaboraufträge erheblich schwanken. Werner Hörmann konnte immer wieder beobachten, wie die Zahlungsinteressen kollidierten. Die Dentallabore gingen in Vorleistung mit umfangreichen Lohn- und Materialkosten und versuchten, wie jeder gute Unternehmer, die Leistung möglichst schnell vergütet zu bekommen. Beim Zahnarzt zeigte sich dies aus einem anderen Blickwinkel. Da sie selbst lange auf die Bezahlung durch Patienten und KZV warten mussten – zumal wenn eine Behandlung sich über mehrere Sitzungen hinzog – lag hier der Zeitraum zur Begleichung der Lieferung und Leistung


ANZEIGE



**Candolor**  
KunstZahnWerk

## Condyloform® II NFC

### Der Zahn mit Funktion.



<p><b>Indikation:</b> perfekt für Implantat-, Hybrid- und Totalprothetik</p> <p><b>Abrasion:</b> höchste Abrasionsresistenz durch ein neu entwickeltes Material NFC® NanoFilledComposite</p>	<p><b>Funktion:</b> funktionelle Okklusionsgestaltung durch lingualisierte Okklusion</p> <p><b>Ästhetik:</b> natürliche Transparenz und Transluzenz durch spezielle Materialkomposition und 4 Schichten</p>
--	---

Fordern Sie weitere Informationen an:

<p><b>Candolor AG</b> CH-8602 Wangen/ZH, Pünten 4, Postfach 89 Tel. +41 (0)44 805 90 00, Fax +41 (0)44 805 90 90 www.candolor.com, candolor@candolor.ch</p>	<p><b>Subsidiary: Candolor Dental GmbH</b> D-78239 Rielasingen-Worblingen, Am Riedergraben 6 Tel. +49 (0)7731 79 783-0, Fax +49 (0)7731 28 917 www.candolor.de, info@candolor.de</p>	<p><b>Subsidiary: Candolor USA Inc.</b> 7462 N. Figueroa St., Suite 104, Los Angeles CA 90041 Phone +1 (323) 254-1430, +1 800 436-3827 Fax +1 (323) 254-5146 www.candolor.us, info@candolor.us</p>
---	--	--

## ZT Fortsetzung von Seite 9

den, die Bankverbindlichkeiten können abgebaut werden.

Früher war alles ...  
zumindest anders

„Logisch, dass wir ‚Produkte‘ rund ums Factoring weiterentwickelt haben. Wir beobachten die Gesundheitspolitik seit über 25 Jahren und haben gesehen, wie sich Gesundheitsreformen auf die Zahnersatzversorgung auswirken“, meint Hörmann. Aus diesem Grund hat man beim Unternehmen die LVG Medi-Finanz, die Patienten-Teilzahlungsfinanzierung, ins Leben gerufen – ein rundes Service-Paket für Dentallabore. Mit der LVG Medi-Finanz werden Patienten angesprochen, damit diese sich eine gute und möglichst optimale Zahnersatzversorgung leisten können. „Man stelle sich vor: Im Grunde soll ein Dentallabor unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten arbeiten, aber die unternehmerische Entwicklung ist sehr stark abhängig von der Gesundheitspolitik. Und in der Wertschöpfungskette entsteht durch die gesetzlichen Vorgaben ein Bruch, sodass betriebswirtschaftlich eine Art Dreiecksverhältnis entsteht aus Dentallabor – Patient – Zahnarzt, statt der klassischen wirtschaftlichen Abfolge Dentallabor – Zahnarzt – Patient“, erklärt Werner Hörmann. Um genau dieses Verhältnis zu verbessern und den Patienten eine Möglichkeit zu geben, Heil- und Kostenpläne unkompliziert umsetzen zu können, wurde die LVG Medi-Finanz von der Labor-Verrechnungs-Gesellschaft in Stuttgart entwickelt. Dass aufgrund der Bevölkerungsentwicklung mit ihren soziodemografischen Eckpunkten das Gesundheitswesen irgendwann ins Kippen geraten würde, war jedem klar, der nur die Ver-

änderungen skeptisch verfolgte. Das opulente Gesundheitssystem, das den Bürger glauben ließ, für immer und ewig rundum versorgt zu werden, musste zwangsläufig durch den Wandel ins Wanken geraten. Inzwischen sind die Patienten auf eine Grundversorgung geeicht. Zahnärzte und Dentallabore kämpfen trotzdem um eine vernünftige Volkszahngesundheit. Das ist dann vor allem nicht leicht, wenn es um eine optimalere Versorgung geht oder der Gebissbereich außerhalb des Sichtfeldes, von den Kassen definiert, liegt.

Wobei man den Kassen nicht die Schuld in die Schuhe schieben darf, da diese ja selbst unter denselben – allerdings knappen Kassen – leiden. Jedenfalls wird jetzt vom Bürger erwartet, dass er sich selbst um sein Gebiss kümmert. Das ist hart, aber nicht wirklich falsch, wenn man bedenkt, was mancher für sein „liebstes Kind“ – das Auto – oder den Urlaub ausgibt, aber beim Zahnarzt und beim Zahnersatz spart. Ganz klar – das eine ist Konsum, das andere wird oft als schmerzhaft körperliche Beeinträchtigung gesehen. Die jährliche Inspektion am Kfz muss sein, aber die Zahnprophylaxe sollte eigentlich auch ganz selbstverständlich durchgeführt werden.

Kommt es hart auf  
hart, geht Zahnersatz  
ins Geld

Aus dieser schwierigen Situation heraus macht es für das Dentallabor Sinn, seinen Zahnärzten mit einer Patientenfinanzierung zur Seite zu stehen. Konsum kontra Bedarfs- oder Ästhetikversorgung, das ist doch die Frage. Das hat auch das LVG-Team um Werner Hörmann beobachtet. Ganz klar, der Patient leidet meist schon auf dem Behand-

lungsstuhl. Jetzt soll er sich auch noch für einen Heil- und Kostenplan entscheiden, der richtig ins Geld geht. Da es mehrere Entscheidungswege gibt, war und ist es für die LVG wichtig, eine Informationsmöglichkeit zu schaffen, dass Patienten sich schon in der Beratungsphase beim Zahnarzt mit den Kosten auseinandersetzen. Diese Kosten sollten bequem bezahlbar sein, deshalb nahm man die Idee in Angriff, eine Finanzierung auf Ratenbasis ins Leben zu rufen. Damit die Kommunikation bis hin zum Patienten reibungslos funktioniert, hat der Anbieter der Medi-Finanz, die LVG, noch ergänzend ein kleines Kommunikationspaket für seine Kunden, die Dentallabore, geschnürt. Die Info-Flyer für Patienten enthalten Basisinformationen, die schnell erfasst werden, und einen Antrag zur LVG Medi-Finanz. Da das Antragsformular sehr einfach aufgebaut ist, kann der Antrag

mer. Für die Zahnärzte ist das Infomaterial kostenlos, stellt aber bei der Realisation von Heil- und Kostenplänen in der Zahnarztpraxis ein wichtiges Instrument dar. Der Bedarf an dieser Finanzierung geht quer durch die Bevölkerungsschichten, denn die Patientenfinanzierung LVG Medi-Finanz kann sowohl vom Kassen- als auch vom Privatpatienten genutzt werden.

## Schöne, alte Zeit?

Laut Werner Hörmann sen. war 1984 immer eine Skepsis bei den Dentallaboren zu bemerken. Doch nach und nach, mit guten Argumenten und Überzeugungsarbeit, wurden Kunden gewonnen. „Das bedeutete für uns, dass wir dann Referenzen hatten und nicht nur eine Idee. Und wie gut die Zusammenarbeit laufen kann, zeigen unsere ältesten Klienten, die schon seit der Anfangszeit von uns betreut werden.“

Im ersten Jahr nach der Gründung hatte er nur einen Mitarbeiter beschäftigt. Im Jahr darauf waren es bereits fünf. Heute, im 25. Jahr des Unternehmens, arbeitet ein Team von 20 Leuten im Zentrum von Stuttgart. Aus dem Hauptsitz heraus werden inzwischen hunderte Dentallabore deutschlandweit mit Liquidität versorgt.

Das erste Jahr brachte ca. zehn Laboratorien als Kunden, mit einem Finanzierungsbedarf von 3.000.000 Euro per anno, umgerechnet auf heute. Das Start-up Unternehmen musste die Refinanzierung sicherstellen. „Unsere Partnerbank gab uns Vertrauensvorschuss und den notwendigen Rückhalt bei den Finanzen. Der Erfolg hat schon mehrere Väter, das muss ich hier auch einmal erwähnen“, so der LVG-Seniorchef. Im Jahr 2009 mit mehreren hundert LVG-Kun-

den, liegt der jährliche Finanzierungsumsatz bei ca. 170 Millionen. „LVG ist eine feste Größe im Markt. Wir haben, neben den Umsatzbetrachtungen, im Rahmen einer Marktuntersuchung festgestellt, dass für fast 95 Prozent der befragten Dentallabore LVG ein Begriff ist“, erläutert Ralph Hörmann, Juniorchef im Unternehmen. Gemeinsam mit Alexander Mertens entwickelt und managt Werner Hörmanns ältester Sohn Ralph neue Projekte. Beide bilden sozusagen das Bindeglied zum Dentallabor 2.0. „Wir benötigen die Erfahrung von Werner Hörmann, seine Gelassenheit auch in schwierigen Situationen. Von ihm können Ralph und ich viel lernen. Wir selbst suchen neue Ansätze und bringen diese zum Laufen. Vielleicht können Patienten bald mit dem Mobiltelefon über die LVG Medi-Finanz ihren Zahnersatz bezahlen?“, visioniert Alexander Mertens.

Typisch LVG – es werden Verbindungen geplant und errichtet, das hat bei dem Finanzdienstleister Tradition. Werner Hörmann erläutert „Wir verstehen uns als ‚Brückenbauer‘ zwischen Dentallabor und Zahnarzt. Diese Brücke führt über die Liquidität. Für den Zahnarzt bedeutet sie, dass er seine Zahlungsziele in Anspruch nehmen kann, ohne das Dentallabor finanziell einzuschränken. Und dem Dentallaborinhaber gibt unser Factoring Sicherheit.“

Factoring als wichtige  
Größe im Dentallabor

Auf der einen Seite versorgt es den Dentallaborinhaber kontinuierlich mit Liquidität, entsprechend seinem Umsatz. Auf der anderen Seite trägt der Factor das Risiko des Ausfalls und übernimmt den unangenehmen Teil der Verwaltungsaufgaben sowie der Zahlungskontrolle. Im ersten Moment macht das wohl die

meisten Unternehmer stutzig. Und speziell in der Dentalbranche ist dies ein heikles Thema, zumal oft nur eine handvoll Zahnärzte die Stammkundschaft des Labors ausmacht. Schließlich soll ein Dritter die Situation vereinfachen statt komplizierter zu machen. „Genau aus diesem Grund bleibt der Factor LVG im Hintergrund, schließlich sollen sich beide, das Dentallabor und der Zahnarzt, voll auf ihre Profession konzentrieren können. Andererseits wird natürlich das Finanzverhalten beobachtet und analysiert, besorgniserregende Abweichungen registriert und mit viel Sensibilität reagiert“, lässt Werner Hörmann wissen und klärt auf: „Wie vorhin erwähnt, haben viele Labore nur eine gute Hand voll Kunden. Jetzt stellen Sie sich vor, was dies in dieser Branche bedeutet. Nicht nur, dass ein Kunde fehlt, Neukunden-Gewinnung ist nie ein Kinderspiel, schon gar nicht im Dentalmarkt. Aber das Labor geht ja in Vorleistung mit Lieferungen und Leistungen und im schlimmsten Fall kann der Inhaber, wenn sein Kunde insolvent ist, mehrere 10.000 Euro vergessen – wenn das Dentallabor nicht das Factoring mit Ausfallschutz nützt.“ Bei der LVG gelten genaue Marktkenntnisse und Fingerspitzengefühl als die Kardinaltugenden in der Branche. Seit über 25 Jahren ist Werner Hörmann im Bereich Finanzdienstleistung rund um die Zahngesundheit im Einsatz. Dass es inzwischen mehrere Anbieter gibt, ist für den LVG-Chef selbstverständlich und gibt, wie er selbst sagt, seiner Idee recht. ZT

## ZT Adresse

LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH  
Werner Hörmann  
Rotebühlplatz 5  
70178 Stuttgart  
Tel.: 07 11/66 67 10  
Fax: 07 11/61 77 62  
E-Mail: whoermann@lvg.de  
www.lvg.de

## ANZEIGE



**LASERSINTERN**  
DER NEUESTEN GENERATION  
FÜR PERFEKTE ERGEBNISSE

Erleben Sie Ihre NEM-Gerüsterstellung:  
akkuratere Randschlüsse, spannungsfreies  
Gerüst, homogenes Gefüge, feine Oberflächen,  
Brennstabilität auch bei großen  
Spannweiten, minimale Nacharbeit. Gute  
Konditionen mit dem PLUS an Service.  
Info: 040 / 86 60 82 23

**FLUSSFISCH**

vom Patienten in wenigen Minuten ausgefüllt werden oder die Praxishelferin kann ihn mit wenig Aufwand unterstützen. Abgerundet wird dieses Serviceangebot mit dem Praxis-Info-Poster fürs Wartezimmer.

## ANZEIGE



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

# ZWP online

Das Nachrichtenportal  
für die gesamte Dentalbranche

www.zwp-online.info

1 Jahr ZWP online!

## Aussetzern mit „geistigem Theater“ begegnen

Eine Mitarbeiterin nörgelt herum, das Betriebsklima ist gewittrig, das Handy klingelt, zu Hause ist das Kind krank und der Zahnarzt droht mit einer Klage – Wie bleibt der Laborleiter so gelassen, um alle Probleme zu bewältigen? Autorin Doris Stempfle spricht über die Etappen des Erkennens, Bewerten und Bewältigen der Ursachen beruflichen und privaten Stresses. Auch externe Hilfe klammert sie nicht aus.



„Ich halte diesen Stress nicht mehr aus“ – diese Klage hört man in jedem Berufsstand. Doch Stress ist nicht gleich Stress. Positiver Eustress hilft, Herausforderungen anzunehmen und zu bewältigen. Negativer Distress hingegen wirkt belastend, mindert die Handlungs- und Kommunikationskompetenz und führt in letzter Konsequenz zum Burn-out-Syndrom, dem Gefühl des Ausgebranntseins. Wenn aber die Möglichkeit besteht, den Stress abzubauen oder in positive Kanäle zu lenken, lässt sich trotz hoher Belastung die Handlungsfähigkeit aufrecht erhalten.

### Reaktion bei negativem Distress

„Bleiben Sie gelassen, ruhig und sachlich!“ Das ist ohne Zweifel richtig – aber leichter gesagt als getan. Denn der menschliche Körper ist darauf vorbereitet, mit belastenden

Reizen umzugehen: Sekundenschnell wird er in Alarmbereitschaft versetzt und auf Kampf oder Flucht programmiert. Der Organismus wird auf Höchstleistung getrimmt; alle Körperfunktionen, die nicht unbedingt notwendig sind, der Bedrohung auszu-

ner solchen Situation gelassen, ruhig und sachlich zu bleiben, ist nahezu unmöglich. Das Problem: Unser Denkvorgang ist gerade dann besonders eingeschränkt, wenn wir es am nötigsten brauchen, nämlich um nach Auswegen und Lösungen zu suchen. Um in Stresssituationen handlungsfähig zu bleiben, stehen mehrere Möglichkeiten offen.

### Stressproblem akzeptieren und persönliche Stressoren erkennen

Wichtig ist, dass der Laborleiter überhaupt erst einmal wahrnimmt und akzeptiert, dass er ein Stressproblem hat. Denn viele Menschen, die unter Stress leiden, geben dies nicht zu oder brüsten sich sogar noch mit dem enormen Arbeitspensum, das sie absolvieren. Der erste Schritt zur Abhilfe besteht darin, das Stressproblem offen kommu-

nizieren zu wollen. Oft hilft es bereits, wenn der Laborleiter über seine Stresssituationen berichtet und sich dafür öffnet, Stressbewältigungsmethoden anzuwenden.

Danach muss er den Ursachen für den Stress auf die Spur kommen. Jeder Mensch hat seine individuellen Stressoren. Die Skala möglicher Stressoren reicht von körperlichen bis zu seelischen Stressauslösern. Ein Stressor, von dem einen als belastend empfunden, wirkt bei dem anderen als positiver Adrenalinschub: Die persönliche Bewertung entscheidet darüber, ob eine Situation als stressend empfunden wird oder nicht. Verstärkt wird das Problem dadurch, dass es nicht einmal einer realen Situation bedarf, um eine Stressreaktion hervorzurufen: Der Laborleiter zeigt Stressreaktionen, wenn der unzufriedene Zahnarzt sich bei ihm wegen der Vollgusskronen beschwert. Er zeigt sie aber auch, wenn er

tun, damit dieser Gedanke bestätigt wird, und lässt Vorstellungen entstehen, die ihn „bebildern“.

### Bisherige Bewältigungsstrategien analysieren

Der Laborleiter sollte in Ruhe überlegen, in welchen konkreten Kommunikationssituationen er Stresssymptome bei sich beobachtet hat. Danach kann er analysieren, wie er bisher mit diesen Situationen umgegangen ist. Viele Menschen wenden ganz automatisch effektive Stressbewältigungstechniken an, die ihrem Naturell entsprechen. Der eine legt eine Pause ein und geht zehn Minuten an die frische Luft, der andere begibt sich auf eine Fantasiereise und stellt sich in Gedanken vor, wie er abends mit den Kindern spielt. Wer sich dieser Techniken bewusst wird, kann sie gezielt einsetzen.

ren daraufhin ab, ob er Einfluss auf sie nehmen kann:

„Ist der Stressor durch mich selbst ausgelöst und kann ich ihn beeinflussen?“ Dem Stressor „Stau auf der Fahrt ins Labor“ weicht der Laborleiter aus, indem er eine halbe Stunde früher in das Labor fährt, den Bus nutzt und in Bus und Labor Schreibtischaufgaben wie Korrespondenz oder Lektüre erledigt. Zumindest kann er sich eine andere Einstellung zum Stau erarbeiten, die bewirkt, dass er sich nicht mehr so sehr über die Verzögerung ärgert und sie akzeptiert.

„Wird der Stressor durch eine andere Person verursacht und kann ich ihn trotzdem beeinflussen?“ Wenn der Laborleiter von einem neuen Mitarbeiter permanent um Rat gebeten und mit durchaus berechtigten Fragen gelöchert wird, stellt er ihm einen erfahrenen Kollegen an die Seite, der ihm



sich diese Situation nur vorstellt.

Negative Gedanken, Sorgen und Ängste verursachen die gleichen Stresssymptome wie Einwirkungen von außen. Der Grund: Das Unterbewusstsein unterscheidet nicht zwischen Wirklichkeit und Vorstellung. Ein negativer Gedanke wirkt wie ein „Auftrag“ an das Unterbewusstsein, alles zu

Das heißt: Mithilfe einer Stressanalyse stellt der Laborleiter fest, für welche seiner Stressoren er bereits über Bewältigungsstrategien verfügt.

Ein wichtiger Aspekt bei der Stressbewältigung ist das Gefühl, eine Situation, die man als stressend definiert, beeinflussen zu können. Der Laborleiter klopft seine Stressoren

weiterhilft. Oder er richtet eine „Frage-Viertelstunde“ ein, in der er seine Fragen im Block beantwortet, was in der Regel zur Zeitersparnis führt.

Entscheidend ist: Der Laborleiter kann so einige der vermeidbaren Stressoren von

Fortsetzung auf Seite 12 ZT

ANZEIGE

**ZAHNWERK**  
Frästechnik GmbH

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

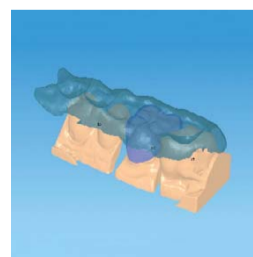
Infos & Preise:  
[www.zahnwerk.eu](http://www.zahnwerk.eu)

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

## CAD-CAM

Ein komplettes System für mehr Effizienz und Rentabilität

Vom Scan bis zum fertigen Gerüst bietet Bien-Air Laboratory ein modular aufgebautes CAD/CAM-System an, das höchsten Ansprüchen an Effizienz und Rentabilität entspricht. Mit einem offenen Dateiformat und zehn bearbeitbaren Materialien werden die Bedürfnisse eines modernen Dentallabors ideal abgedeckt.



**Bien Air**  
Dental

## ZT Info

## Wichtige Schritte zur Stressbewältigung

- ▶ **Ursachenforschung: Stressoren feststellen. Dabei Stresstyp bestimmen und persönliche Bewertung von stressenden Situationen beachten**
- ▶ **bereits (oft unbewusst) genutzte Stressbewältigungsstrategien analysieren und zum gezielten Stressabbau einsetzen**
- ▶ **Möglichkeiten der Einflussnahme auf Stressor feststellen und beeinflussbare Stressoren vermeiden und ausschalten**
- ▶ **Stressbewältigungstechniken (Stresspause, Sport, autogenes Training etc.) einsetzen**

## ZT Fortsetzung von Seite 11

vornherein ausschließen und die Stressdosis deutlich verringern.

## Kommunikative Kompetenz wirkt stressmindernd

Den meisten Laborleitern geht es wohl so, dass sie in zahntechnischen Belangen souverän sind und bleiben. Kein Wunder: Sie befinden sich auf einem Terrain, auf dem sie sich auskennen. Anders sieht es oft im Bereich der Mitarbeiterführung aus. Laborleiter sind es gewohnt, in ihrem Fachbereich eine Lösung parat zu haben – umso hilfloser fühlen sie sich dann, wenn sie sich auf ein Feld begeben müssen, auf dem sie sich nicht so heimisch fühlen. Wenn ein Laborleiter zudem in seinem Selbstbild einen hohen Grad an Perfektionismus verankert hat, kann ihn etwa ein schwieriges Kritikgespräch mit einem Zahn-techniker sehr belasten.

Der Laborleiter kann seine Handlungs- und Kommunikationsfähigkeit zurückgewinnen, indem er sich auf das Wesentliche besinnt: Im emotional-hitzigen Streitgespräch sollte er seine Gedanken und Argumente so deutlich und unmissverständlich wie möglich zum Ausdruck bringen. Er bildet kurze Sätze, vermeidet komplizierte Schachtelsätze und versucht, seine Argumente zu einer logischen Argumentationskette zu verknüpfen. Kommunikative Kompetenz beweist er, indem er sagt:

- „Korrigieren Sie mich, wenn ich Ihrer Meinung nach falsch liege. Also ...“
- „Kann ich Ihnen einige Fragen über die mir zugänglichen Fakten zu unserem Problem stellen?“
- „Was geschieht, wenn wir uns einigen? Und was, wenn wir dies nicht schaffen?“

## ANZEIGE


**LASERSINTERN**  
 DER NEUESTEN GENERATION  
 FÜR PERFEKTE ERGEBNISSE

Erleben Sie Ihre NEM-Gerüsterstellung: akkurater Randschluss, spannungsfreies Gerüst, homogenes Gefüge, feine Oberflächen, Brennstabilität auch bei großen Spannweiten, minimale Nacharbeit. Gute Konditionen mit dem PLUS an Service.

Info: 040 / 86 60 82 23



## Handlungskompetenz durch geistiges Theater erreichen

Schließlich kann er „geistiges Theater“ spielen: Er ruft sich Situationen vor das geistige Auge, in denen es ihm gelungen ist, eine stressige Gesprächssituation gut zu bewältigen. In der Realität ist zu meist das Gegenteil der Fall: Menschen in Stresssituationen erinnern sich an Gespräche, in denen die Kommunikation gescheitert ist – und setzen so unfreiwillig eine verhängnisvolle Negativspirale in Gang. Besser ist es, das Gegenprogramm zu starten und die hemmenden und blockierenden Vorstellungen durch motivierende zu ersetzen: „Ich bin jetzt genau in der Situation wie im letzten Monat, als es mir gelungen ist, das schwierige Gespräch mit einem unzufriedenen Kunden doch noch zu einem guten Ende zu führen. Das schaffe ich heute auch im Gespräch mit dem erbosten Zahnarzt!“

Mit diesen Formulierungen nimmt er die Schärfe aus dem Gespräch und gibt dem Gegenüber Gelegenheit, sich ausführlicher zu äußern. Und er selbst gewinnt Zeit, die negative Stressreaktion in den Griff zu bekommen und die Argumentation wieder aufs sachliche Gleis zu setzen.

Die letzte Formulierung leitet über zur Metakommuni-



kation – der Laborleiter spricht die gestörte Kommunikation offen an: „Ich möchte mit Ihnen darüber reden, wie wir miteinander reden.“

## Mit Fragetechnik belastende Gespräche in den Griff bekommen

Ein Laborleiter, der angesichts eines unzufriedenen Kunden, der sich vehement – in dem Beispiel über die Vollgusskronen – beschwert, unter Stress gerät, sollte die Welt des Fragens betreten. So signalisiert er dem erbosten Zahnarzt, dass er bereit ist, ihm genau zuzuhören und seine Sicht der strittigen Angelegenheit zu erfahren. Noch wichtiger: Er hat nun Zeit, sich zu sammeln und seine Handlungsfähigkeit wiederzuerlangen. Besonders geeignet sind Informationsfragen, mit denen er nähere Informationen zum Gesprächsgegenstand einholt, und Bestätigungsfragen wie „Wenn ich Sie richtig verstanden habe, meinen Sie also ...“ Der Laborleiter wiederholt dabei die Gedanken des Gesprächspartners. Oder er nutzt die „Paraphrasierung“: Er stellt Fragen, in denen er die Gedankengänge des Zahnarztes verarbeitet: „Sie scheinen mit den Vollgusskronen nicht zufrieden zu sein?“

Die Herausforderung besteht darin, die genannten Techniken und jene Gedanken mit den Erfolg fördernden Vorstellungen genau dann zur Verfügung zu haben, wenn der Laborleiter sie in der aktuellen kritischen Situation braucht. Darum sollte er vorab seinen persönlichen mentalen „Erfolgsfilm“ drehen, um ihn zum notwendigen Zeitpunkt abrufen zu können.

## Selbstbild ändern

Eine Alternative ist, sich im Vorfeld einer schwierigen und belastenden, also negativen Disstress erzeugenden Situation vorzustellen, was im schlimmsten Falle eines Versagens denn passieren könnte. Häufig ergibt die Analyse: Die Folgen sind halb so schlimm wie die, die sich der Laborleiter im fiktiven Katastrophenfilm ausgemalt hat. Deshalb sollte er seine Vorstellungen und Glaubenssätze kontinuierlich überprüfen und untersuchen, ob sie wirklich angebracht oder lediglich aufgrund früherer negativer Erfahrungen entstanden sind. Dazu ein Beispiel: Wer das Selbstbild verinnerlicht hat, er müsse jede Kunden- und Mitarbeitersituation perfektionistisch beherrschen, setzt sich einem immensen Erfolgsdruck aus und erhöht seine Stressanfälligkeit. Gelingt es dem Laborleiter, dieses

Selbstbild durch die Überzeugung zu relativieren, er wolle im Umgang mit Kunden und Zahntechnikern stets sein Bestes leisten, kann er sich von dem Ideal des allwissenden Problemlösers lösen – und die Angst vor Fehlern und dem Versagen in zielgerichtetes Handeln kanalisieren.

## Ab in die Stresspause

Nach der Stressanalyse zeigt sich häufig, dass das Hauptproblem diejenigen Stressoren sind, die „fremdverschuldet“ sind und vom Laborleiter kaum beeinflusst werden können – zumindest nicht direkt. Wichtig ist immer, für einen steten Wechsel zwischen Phasen der Anspannung und der Entspannung zu sorgen: Wer es versteht, immer wieder entspannende Phasen in seinen Berufsalltag einzubauen und den Energieakku aufzufüllen, wird mit den anspannenden Situationen besser fertig. Darum sollte der Laborleiter



tungssituation umgeht. Im Gespräch muss der Laborleiter daher Antworten auf folgende Fragen finden:

- „Fühlt sich der Mitarbeiter überfordert oder unterfordert? Wie beurteilt er die Arbeitsanforderungen?“
- „Ist er der Meinung, genügend Einfluss auf seine Arbeitssituation zu haben?“
- „Wie beurteilt er die Unterstützung, die er von außen – durch Arbeitsumfeld, Kollegen und Laborleiter – erhält?“

Ein Laborleiter, der sich als Stressmanager versteht, gerät oft in ein Spannungsfeld: Einerseits will er helfen, Stress vorzubeugen und abzubauen, andererseits muss er Ziele vorgeben und deren Einhaltung kontrollieren – was zu Stress führen kann. Auswege aus der Zwickmühle bieten eine klare Zielplanung und Prioritätensetzung und eine auf Aktivitäten basierende Mitarbeiterführung: Ziele werden auf konkrete Aktivitäten herunter gebrochen, die individualisierbar sind und mit denen sich der Mitarbeiter einverstanden erklärt. Der Laborleiter formuliert für jeden Mitarbeiter genaue Aufgabenbeschreibungen, in denen auf das individuelle Leistungspotenzial Rücksicht genommen wird. Das führt zu motivierenden Erfolgserlebnissen, die der Laborleiter anerkennen kann – so hilft er dem Mitarbeiter aus der Stressfalle.

## Hilfe von außen: Stressbewältigung mit Coaching

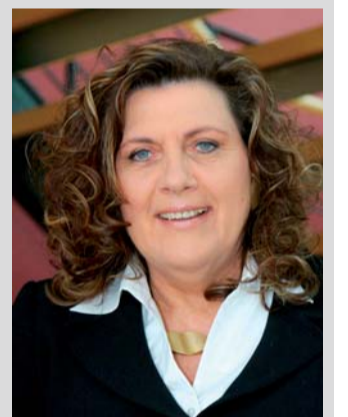
Spätestens, wenn die Handlungs- und Kommunikationskompetenz durch Stress so stark gefährdet ist, dass der Laborleiter die Situation nicht mehr eigenständig in den Griff bekommt, sollte er überlegen, ob er einen externen Coach zu Rate ziehen muss. Denn ein Coach kann mit dem professionellen und objektiven Blick von außen all dies leisten, wozu der Laborleiter, der im psychologischen Nebel steht und daher die eigene Situation nicht mehr reflektieren kann, nicht mehr in der Lage ist. Der Coach analysiert, welcher Stresstyp der Laborleiter ist und welche persönlichen Stressoren ihn ganz besonders quälen. Er klärt ab, welche der Stressoren er mithilfe bereits bekannter Stressbewältigungsstrate-

gien selbst abstellen oder abmildern kann. Und für die Stressoren, die er nicht beeinflussen kann, entwickeln Laborleiter und Coach gemeinsam Bewältigungsstrategien. ■

## ZT Literatur

- Denk Groß Team (Hrsg.): Dem Horst sein Logbuch. Runter vom Eis – Volldampf für Ihren Unternehmenserfolg! BR Verlag, Lippstadt 2008 (darin enthalten ein Artikel der Autorin Doris Stempfle: „Das Ende der Eiszeit“)
- Klein, Uwe: Stressmanagement. Moderne Verlagsgesellschaft, 2000

## ZT Kurzvita



## Doris Stempfle

Die Autorin ist Unternehmens-Coach und Experte für kreative Problemlösungen in Führung und Verkauf. Die Betriebswirtin (VWA), die seit 1996 als Trainerin arbeitet, ist Mitglied im Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft Internationaler Trainer und -berater e.V. sowie der German Speakers Association.

Mit ihrer Firma „Stempfle Unternehmensentwicklung durch Training“ ist Doris Stempfle mehrfach ausgezeichnet worden. 1997 erhielt „Stempfle Unternehmensentwicklung durch Training“ vom dem Bundesverband der Verkaufsförderer und Trainer (BDVT) den BDVT-Trainingspreis in Gold für offene Seminare. 2004 wurde das Unternehmen vom selben Verband mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis in Silber für Finanzdienstleister ausgezeichnet. 2007 wurde ihm der Internationale Deutsche Trainingspreis des BDVT in Silber verliehen.

## ZT Adresse

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

# Ein Golfball kann Laborbesitzer in ernste Schwierigkeiten bringen

Auch Dentallabore müssen heute in einem hart umkämpften Markt für sich werben. Doch im Sinne des Medizinproduktegesetzes (MPG) ist Zahnersatz ein Medizinprodukt – und hinsichtlich Werbung setzt das Heilmittelwerbegesetz (HWG) hier enge Grenzen. Wo diese genau verlaufen, zeigt Autor Rafael J. de la Roza auf.



Die Werbung für Zahnersatz unterliegt rechtlichen Rahmenbedingungen, die jedes Dentallabor unbedingt kennen und beachten sollte. Denn bei Verstößen drohen nicht nur teure Abmahnungen, sondern auch hohe Geldbußen. Im Extremfall stellen sie sogar einen Straftatbestand dar.

## Nur Produktwerbung betroffen

Das HWG (Gesetz über die Werbung auf dem Gebiete des Heilwesens) gilt im Wesentlichen für:

- › Arzneimittel,
- › Behandlungen, die nach der Werbeaussage auf die Erkennung, Heilung oder Linderung von Krankheiten oder Körperschäden abzielen (z. B. Augenlaserbehandlung) und
- › Medizinprodukte.

Es erfasst jedoch keine „Imagewerbung“ für ein Unternehmen ohne konkreten Produktbezug, also etwa Aussagen wie „Immer mehr Kunden vertrauen uns“. Zwar enthält das HWG auch Vorschriften für die Werbung gegenüber Fachkreisen, wie z. B. Zahnärzten. Es legt jedoch einen besonders deutlichen Akzent auf den Schutz von Patienten als medizinisch nicht gebildete Laien. Zahlreiche Bestimmungen sollen diese vor einer auf mangelnder Sachkenntnis beruhenden Vernachlässigung der Risiken schützen, die mit einem Medizinprodukt verbunden sein können.

## Fallstricke in drei Bereichen

Dentallabore sollten vor allem drei Regelungsbereiche des HWG beachten, die sich bei Unkenntnis leicht als Fallstricke mit teuren Folgen erweisen können:

1. irreführende Werbung
2. bestimmte Arten von Publikumswerbung, d. h. Werbung, die sich unmittelbar an den Konsumenten wendet, sowie
3. unerlaubte Werbegaben.

## Aktuelles Urteil: Hinweis auf „CE-geprüft“ ist irreführend

Unzulässig ist nach dem HWG zunächst die irreführende Werbung. Was „irreführend“ ist, wird in § 3 HWG lediglich exemplarisch beschrieben: z. B. wenn fälschlich die Aussage ge-

macht wird, dass ein Produkt keine schädlichen Nebenwirkungen habe. Da das Gesetz keine abschließende Definition des Tatbestands der Irreführung enthält, werden im Einzelfall immer wieder die Gerichte zur Klärung bemüht. Interessant auch für Dentallabore ist in diesem Zusammenhang ein aktuelles Urteil des Landgerichts Stendal vom 13.11.2008 (Az. 31 O 50/08). Dieses untersagte einem Handelsunternehmen aufgrund einer Klage der Wettbewerbszentrale (Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e. V.) die Werbung für Schutzhandschuhe mit dem Hinweis „CE-geprüft“ wegen Irreführung (Urteil Az. 31 O 50/08). Die Begründung: Die Aussage suggeriere fälschlicherweise, eine neutrale Stelle hätte die Qualität der Handschuhe überprüft. Im Unterschied zu Gütesiegeln handelt es sich bei der CE-Kennzeichnung jedoch lediglich um eine Erklärung des Herstellers selbst, dass der betreffende Artikel richtlinienkonform ist. Die Richter: „Das CE-Kennzeichen (...) signalisiert weder eine besondere Sicherheit noch eine Qualität des Produkts.“ Vermittle die Werbung gegenüber dem Verbraucher diesen Eindruck, sei das irreführend.

Vor diesem Hintergrund sollten die zahlreichen Dentallabore, die in Broschüren und im Internet die Verwendung von „CE-geprüften“ Materialien herausstellen, ihre Werbung dringend überdenken.

## „Informationsveranstaltungen“ als verschleierte Werbung

Auch ein weiteres Kriterium der Irreführung betrifft viele Dentallabore: Wenn nämlich fälschlich der Eindruck erweckt wird, dass „die Werbung nicht zu Zwecken des Wettbewerbs veranstaltet wird“ (§ 3 Nr. 2c), also ihr werblicher Charakter als solcher verschwiegen wird. In der Praxis bedeutet das beispielsweise: Ein Dentallabor, das einen Zahnarzt dafür anheuert, als „neutraler“ Experte Informationsveranstaltungen über Zahnersatz abzuhalten und dabei die Produkte und Leistungen seines Auftraggebers als besonders vorteilhaft anzupreisen, verhält sich rechtswidrig.

Dürfen Dentallabore nun aber generell keine Informationsveranstaltungen für Patienten durchführen? Im Einzelfall werden Gerichte darüber zu be-

finden, denn der Gesetzgeber hat es versäumt, eine klare Grenze zwischen (erlaubter) sachlicher Information und (verbotener) verschleierte Werbung zu ziehen. Wer also derartige Aktionen plant, ist gut beraten, sich an diese Empfehlung eines anerkannten Kommentars zum HWG zu halten: „Ein Hersteller (...) von Medizinprodukten darf (...) einen Vortrag über die Produkte seines Unternehmens gegenüber einem Laienpublikum halten, solange er dabei nicht die Ware seines Unternehmens zum Verkauf äußerlich bereitstellt“ (Hill/Schmitt, WiKo Lfg. 5, Kap. II 2, Rz. 16, Köln 2007).

**Praxistipp:** Warum nicht Klartext reden? Es ist nicht verboten, einen Vortrag über Zahnersatz offen als Werbeveranstaltung anzukündigen. Hat man überzeugende Argumente wie z. B. klare Preisvorteile, dürfte das kaum einen Interessenten abschrecken. Millionen Verbraucher schalten schließlich auch bei Fernsehwerbung nicht ab.

## Keine Adressen von Zuhörern sammeln

In diesem Zusammenhang ist auch eine weitere Werbefalle zu beachten, bei der die Grenze zwischen Erlaubtem und Verbotenem eindeutig verläuft: Wenn ein Unternehmen schon Werbevorträge für medizinische Laien durchführt, darf es bei dieser Gelegenheit keine Anschriften der Teilnehmer sammeln (§ 11 Abs. 1 Nr. 8 HWG). Bei Veranstaltungen für Fachpublikum (Zahnärzte) gilt dieses Verbot freilich nicht.

## Publikumswerbung: Patentberichte sind tabu

Neben dem Verbot der irreführenden Werbung, die unabhängig vom angesprochenen Adressatenkreis gilt, enthält das HWG eine Reihe von Verboten für Werbung außerhalb der Fachkreise, also Publikumswerbung. Gegenüber medizinischen Laien darf insbesondere nicht geworben werden

- › mit Veröffentlichungen, deren Werbezweck missverständlich oder nicht deutlich erkennbar ist;
- › mit Äußerungen Dritter, insbesondere mit Dank-, Anerkennungs- oder Empfehlungsschreiben, oder mit Hinweisen auf solche Äußerungen;

- › mit einer Werbeaussage, die Angstgefühle hervorrufen oder ausnutzen könnte;
- › mit fremd- oder fachsprachlichen Bezeichnungen, soweit sie nicht in den allgemeinen deutschen Sprachgebrauch eingegangen sind.

Nach dieser Verbotsliste handelt also ein Dentallabor rechtswidrig, das beispielsweise eine Werbebroschüre als neutralen „Patientenratgeber“ verteilt. Unzweifelhaft in das juristische Abseits stellt sich auch, wer in seiner Firmenbroschüre oder auf seiner Webseite „zufriedene Patienten“ selbst zu Worte kommen lässt, egal ob echte oder fiktive. **Beispiel:** Gleich auf der Startseite der Homepage eines Dentallabors wird das Gesicht einer strahlenden „Patientin“ (?) gezeigt, der dieser Ausspruch in den Mund gelegt wurde:

„Als mir kurz vor Weihnachten ein Schneidezahn abbrach, hätte ich nicht gedacht, dass Dentallabor XYZ alles so gut und schnell wieder in Ordnung bringt. Danke schön!“

Schwieriger dürfte in der Regel zu bewerten sein, ab welcher Grenze „Angstgefühle“ ausgelöst werden könnten. Unter Umständen begibt sich hier schon rechtlich auf das Glatteis, wer mit einem Slogan wie etwa „Unansehnliche Zähne schaden Ihrer Karriere“ wirbt. Also: Die „Message“ besser positiv formulieren („Schöne Zähne machen selbstbewusst.“).

## Auf Allgemeinverständlichkeit achten

Auch über die Frage, wann ein fremdsprachlicher Begriff in den allgemeinen deutschen Sprachgebrauch eingegangen ist, lässt sich oft trefflich streiten. Inlay, Onlay, biokompatibel – was ist allgemein verständlich? Der Verfasser hat (zum Glück!) bisher noch kein Gerichtsurteil gefunden, das sich unter diesem Aspekt mit der Werbung eines Dentallabors befasst hat, aber es gibt eine Fülle übertragbarer Fälle aus anderen Gesundheitsberufen. Wie z. B. das folgende – es lehrt, dass auch Dentallabore über die „Sprach-Wahl“ in ihrer Publikumswerbung besser zweimal nachdenken sollten. **Beispiel:** Ein Heilpraktiker hatte auf seinen Internetseiten bestimmte Fachbegriffe, wie z. B. „Chirotherapie“, „Dunkel-

felddiagnose“, „Qi-Gong“, „vegetativ“ (!) usw. verwendet. Das Landgericht Düsseldorf sah darin einen Verstoß gegen das Verbot des § 11 Abs. 1 Nr. 6 HWG (Verbot der Werbung mit fremd- oder fachsprachlichen Bezeichnungen bei der Publikumswerbung für Medizinprodukte) und verurteilte ihn dazu, die an Laien gerichtete Werbung mit solchen Begriffen für Laien zu unterlassen. Denn die aufgeführten Begriffe seien (noch) nicht so in der Gemeinschaft verwurzelt, dass man sie als allgemein verständlich einstufen müsste (Urteil vom 24.07.2006, Az.: 12 O 66/05).

**Wichtig:** Das Gericht hat hierbei auf den durchschnittlich gebildeten medizinischen Laien abgestellt – und welche strenge Maßstäbe dabei gelten, zeigt, dass selbst der Begriff „vegetativ“ beanstandet wurde.

**Praxistipp:** Natürlich wird es auch in der Werbung nicht immer möglich sein, ganz auf Fachbegriffe zu verzichten. Auf der sicheren Seite ist, wer diese im jeweiligen Zusammenhang umgangssprachlich erklärt.

## Unerlaubte Werbegaben

Eine weitere „Problemzone“ bei den Werbemaßnahmen von Dentallaboren können zu aufwendige Werbegeschenke darstellen. Denn § 7 HWG verbietet es, Zuwendungen oder sonstige Werbegaben (Waren oder Leistungen) anzubieten – egal ob die freundliche Zuwendung dem Zahnarzt oder dem Endverbraucher zuteil wird. Ausnahme: Gegenstände „von geringem Wert“, die durch eine Bezeichnung des Werbenden oder des beworbenen Produkts gekennzeichnet sind (z. B. Kugelschreiber, Kalender o.Ä. mit Firmenaufdruck), oder andere geringwertige Dinge. Als Werbegaben gelten nach einem Urteil des Hanseatischen Oberlandesgerichts Hamburg auch Barrabatte (7.4.2005, Az. 3 U 176/04). Was Gerichte als „geringwertig“ durchgehen lassen, hängt vom Einzelfall ab. Als zu hoch erachtete beispielsweise das Oberlandesgericht Stuttgart die kostenlose Zugabe eines Glases für eine Gleitsichtbrille im Wert von 90 Euro (Urteil vom 24.02.2005, Az. 2 U 143/04). Das Kammergericht Berlin sah schon die Erstattung der Praxisgebühr in Höhe von zehn Euro als nicht mehr geringwertig an (11.04.2008, Az. 5 U 189/06). Werbegaben für Zahnärzte sind darüber hinaus nur zulässig, wenn sie zur Verwendung in der Praxis bestimmt sind – also Kugelschreiber ja, Golfball nein.

## Saftige Geldbußen

Die Missachtung der Werbebeschränkungen kann ein Dentallabor teuer zu stehen kommen. Zu rechnen ist zunächst mit einer kostenpflichtigen Abmahnung nach § 8 Abs. 1 des Gesetzes über den unlauteren Wettbewerb (UWG), denn ein Ver-

stoß gegen das HWG stellt zumeist gleichzeitig eine Zuwiderhandlung gegen das UWG dar. Abmahnberechtigt ist jeder Wettbewerber, aber auch z. B. die Industrie- und Handelskammer oder autorisierte Institutionen wie die Wettbewerbszentrale. Wem eine Abmahnung ins Haus flattert, der hat in der Regel zumindest die Anwaltskosten des Klägers zu tragen – und die belaufen sich dabei je nach Streitwert schnell auf mehr als 1.000 Euro. Wehrt man sich gegen die Abmahnung und es kommt zu einem Prozess, können – neben Gerichts- und Anwaltskosten – saftige Geldbußen fällig werden: bei vorsätzlich oder fahrlässig begangener unerlaubter Publikumswerbung bis zu 50.000 Euro, bei fahrlässig begangener irreführender Werbung bis zu 20.000 Euro. Wer vorsätzlich das Verbot der irreführenden Werbung verletzt, begeht sogar eine Straftat und kann sich im Extremfall eine Freiheitsstrafe bis zu einem Jahr oder eine Geldstrafe einhandeln.

## Fazit

Unkenntnis schützt vor Strafe nicht; schon kleine Nachlässigkeiten können ins Auge gehen. Dentallabore sollten ihre Werbung – egal ob in Anzeigen, Broschüren oder auf der Website – daher immer wieder kritisch unter die Lupe nehmen.

Weiterführende Informationen zum Thema Werbeverbot, Stichwort „Heilmittelwerbegesetz“, finden Sie unter [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

## ZT Kurzvita



Rafael J. de la Roza

Der Verfasser war viele Jahre in Führungsfunktionen und als Auditor bei benannten Stellen für die Zertifizierung von Medizinprodukten beschäftigt. Seit 2002 berät er Hersteller und Händler von Medizinprodukten zu allen Fragen der Umsetzung des Medizinproduktegesetzes und führt regelmäßig Seminare u. a. für Medizinprodukteberater und Sicherheitsbeauftragte durch. Er ist außerdem freiberuflicher Fachjournalist mit dem Schwerpunkt Medizinprodukte, Arbeitssicherheit und betrieblicher Gesundheitsschutz.

## ZT Adresse

Rafael J. de la Roza  
Qualitätsmanagement –  
CE-Kennzeichnung – Schulung  
Würzburger Str. 188  
63743 Aschaffenburg  
Tel.: 0 60 21/4 38 05-02  
Fax: 0 60 21/4 38 05-03  
E-Mail: [service@delaRoza.de](mailto:service@delaRoza.de)  
[www.delaRoza.de](http://www.delaRoza.de)

# Wunschvorstellung: Barrierefreies Internet

Immer mehr Menschen nutzen das Internet, jedoch ist dieses Medium nicht für alle Menschen gleichermaßen zugänglich. Ältere Menschen, Behinderte und Migranten haben oft erhebliche Probleme, an die Informationen zu gelangen. Der Inhalt von Internetseiten sollte daher barrierefrei gestaltet werden.

## Was bedeutet Barrierefreiheit allgemein?

Das Wort „Barrierefreiheit“ ist eine Zusammensetzung aus den beiden Wörtern „Barriere“ und „Freiheit“. Das Ziel ist also, frei von Barrieren zu sein. Allgemein bedeutet Barrierefreiheit einen umfassenden Zugang und uneingeschränkte Nutzungschancen aller gestalteten Lebensbereiche (Quelle: Beauftragte der Bundesregierung für die Belange behinderter Menschen). Darüber hinaus bietet Barrierefreiheit für alle Menschen, also nicht nur für ältere Menschen, Behinderte und Migranten, eine optimale Zugänglichkeit und Benutzbarkeit von Dingen im alltäglichen Leben. Jeder profitiert durch die Barrierefreiheit. Nehmen wir als Beispiel einen Fahrstuhl an einer U-Bahnstation. Hier können ältere Menschen, Gehbehinderte, Mütter/Väter mit einem Kinderwagen ohne Probleme zum Bahnsteig oder umgekehrt wieder nach oben gelangen. Barrierefreiheit ist also keine Speziallösung nur für ältere und behinderte Menschen. Im Hinblick auf die immer älter werdende Gesellschaft gerade hier in Deutschland wird die Barrierefreiheit immer wichtiger, auch in der Informations- und Kommunikationstechnik, die bislang extrem stark auf junge Menschen ausgerichtet war.

## Die gesetzliche Definition

§ 4 Gesetz zur Gleichstellung behinderter Menschen (BGG) definiert:

„Barrierefrei sind bauliche und sonstige Anlagen, Verkehrsmittel, technische Gebrauchsgegenstände, Systeme der Informationsverarbeitung, akustische und visuelle Informationsquellen und Kommunikationseinrichtungen sowie andere gestaltete Lebensbereiche, wenn sie für behinderte Menschen in der allgemein üblichen Weise, ohne besondere Erschwernis und grundsätzlich ohne fremde Hilfe zugänglich und nutzbar sind.“ Das Gesetz zur Gleichstellung behinderter Menschen dient also dazu, im öffentlich-rechtlichen Bereich Gleichstellung und Barrierefreiheit zu verankern und Diskriminierungen zu vermeiden. Mit dem BGG trägt die Bundesregierung dem gewandelten Selbstverständnis behinderter Menschen und dem Paradigmenwechsel in der Behindertenpolitik Rechnung und hat sich verpflichtet, möglichst viele der Barrieren zu beseitigen, die Menschen mit Behinderungen daran hindern, in gleicher Weise wie Nichtbehinderte am gesellschaftlichen Leben teilzuhaben. Eine allgemeine bundesweite Verpflichtung für die Privatwirtschaft zur Herstellung von Barrierefreiheit sieht das BGG hingegen nicht vor. Im Bereich der Privatwirtschaft hat der Bundesgesetzgeber mit der Möglichkeit von Zielvereinbarungen ein Instru-

ment zur Schaffung von Barrierefreiheit eingerichtet (§ 5 BGG).

Internationale Richtlinien, an denen sich die deutschen Bestimmungen orientieren, sind die Richtlinien der Web Accessibility Initiative (WAI), die Empfehlungen zu unterschiedlichen Themen entwickelt.

## Barrierefreiheit in der Informationstechnik

Die Verordnung zur Schaffung barrierefreier Informationstechnik nach dem §11 des BGG (Barrierefreie Informationstechnik-Verordnung – BITV) trat am 24. Juli 2002 in Kraft und regelt u. a. den sachlichen Geltungsbereich, die einzubeziehenden Gruppen behinderter Menschen und die Umsetzungsfristen für anzuwendende Standards.

## Was ist eine Barriere im Internet?

Haben Sie sich beim Besuch einer Website im Internet über eine zu kleine Schrift geärgert und können den Text nicht richtig lesen? Oder die verwendeten Farben haben keinen ausreichenden Kontrast, die Links sind nicht aussagekräftig, die Navigation ist verwirrend etc.? Ältere Menschen und Behinderte haben mit diesen Problemen oft noch viel mehr zu kämpfen. Für behinderte Menschen stellen sich oft noch viel gravierendere Probleme dar:

Die Website kann ohne Maus überhaupt nicht bedient werden, sodass motorisch behinderte Menschen den Inhalt nicht lesen können. Blinde bekommen mit ihrer speziellen Hardware und Software (Braillezeilen für Blindenschrift und Vorlesesoftware) bei eingebundenen Bildern nur den Dateinamen mitgeteilt und keinen alternativen Text. Hörgeschädigte und Hörlose bekommen bei eingebundenen Videos keinen Inhalt mitgeteilt, weil die Untertitel fehlen. Dies sind nur einige Beispiele, die aber die Probleme gut erkennbar machen.

Die meisten Website-Betreiber beachten die Barrierefreiheit im Internet leider nur wenig bzw. überhaupt nicht. Sehr schade, denn sie schließen eine große Anzahl von potenziellen Besuchern der Webseiten damit aus.

## Die Vorteile von Barrierefreiheit im Internet

Da das Medium Internet in der Gesellschaft für viele Belange immer wichtiger wird bzw. bereits ist und für viele Menschen, gerade für ältere Menschen und Behinderte ein ganz zentrales Kommunikationsmedium zur Außenwelt ist, ist eine Umsetzung der Barrierefreiheit wichtig und bringt dem Website-Betreiber letztendlich nur Vorteile. Die Zahl der Website-Besucher

kann sich erhöhen, da keine Einschränkungen der Bereitstellung des Inhaltes vorhanden sind.

In der Gesundheitsbranche, also auch in der Zahnmedizin und Zahntechnik, ist die Barrierefreiheit besonders interessant und eine Umsetzung auf einer Dentallabor-Website kann ältere Patienten, Behinderte und Migranten als großen Personenkreis dazu ge-



winnen. Über Barrierefreiheit wurde in der letzten Zeit viel diskutiert und geschrieben, aber welche Vorteile außer schnelleren Ladezeiten und Webstandard-konformen Webseiten lassen sich zusätzlich ableiten?

## Geringe technische Abhängigkeit

Eine barrierefreie Website wird auf allen gängigen Betriebssystemen (MS Windows, Mac, Linux) mit allen gängigen Internet-Browsern (MS Internet Explorer, Firefox, Safari, Opera usw.) fehlerfrei angezeigt. Bei technisch veralteten Systemen kann es zu grafischen Einschränkungen kommen, der Inhalt wird jedoch weiterhin verfügbar gemacht.

## Optimale Benutzung der Website

Hier steht die Benutzbarkeit (engl. Usability) im Zentrum der Aufmerksamkeit. So wird etwa eine eindeutige und leicht verständliche Navigation gefordert. Die Seitenstruktur ist übersichtlich zu gestalten, sodass der Website-Besucher den Inhalt auch optimal suchen und finden kann. Die sogenannten „Hyperlinks“ (Links innerhalb einer Webseite) müssen gut erkennbar und in ihrer Benennung eindeutig sein.

## Gut verständliche und strukturierte Texte

Barrierefreie Websites beinhalten gut verständliche Texte, die auch jeder verstehen kann. Was ist bei der Textgestaltung noch zu beachten?

- Unnötige Formulierungen müssen unbedingt weggelassen werden.
- Unnötige Fachbegriffe, Abkürzungen und Fremdwörter müssen weggelassen werden.
- Es dürfen keine zu langen und somit schwer verständlichen Sätze verwendet werden.
- Bei Verwendung von Fachbegriffen, Abkürzungen

und Wörtern aus Fremdsprachen müssen diese erklärt werden.

## Das Layout ist immer stabil

Das Layout der Website, also das optische Design, passt sich bei Veränderung der Schriftgröße oder des Browserfensters an und behält somit seine Struktur bei. Das Layout darf also nicht zerstört werden. Optimal sind die sogenannten „Fluid-Layouts“, die sich automatisch der Fenstergröße des Browsers anpassen.

## Wie wird eine Internetpräsenz barrierefrei?

Bei der Erstellung des barrierefreien Internetauftrittes listet die BITV folgende 14 Anforderungen als Wegweiser für die Umsetzung auf (hier muss es ein wenig technisch werden):

- Für jeden Audio- oder visuellen Inhalt sind geeignete äquivalente Inhalte bereitzustellen, die den gleichen Zweck oder die gleiche Funktion wie der originäre Inhalt erfüllen.
- Texte und Grafiken müssen auch dann verständlich sein, wenn diese ohne Farbe betrachtet werden.
- Markup-Sprachen (insbesondere HTML als Programmiersprache für die einzelne Webseite) und Stylesheets (CSS als Beschreibungssprache für das Aussehen der Webseite) sind entsprechend ihrer Spezifikationen und formalen Definitionen zu verwenden.
- Sprachliche Besonderheiten wie Wechsel der Sprache oder Abkürzungen sind erkennbar zu machen.
- Tabellen sind mittels der vorgesehenen Elemente der verwendeten Markup-Sprache zu beschreiben und in der Regel nur zur Darstellung tabellarischer Daten zu verwenden (Tabellen sollen also nicht für das Layout verwendet werden).
- Internetangebote müssen auch dann nutzbar sein, wenn der verwendete Benutzeragent (Internet-Browser, z.B. Firefox) neuere Technologien nicht unterstützt oder diese deaktiviert sind.
- Zeitgesteuerte Änderungen des Inhalts müssen durch die Nutzerin/den Nutzer kontrollierbar sein.
- Die direkte Zugänglichkeit der in Internetangeboten eingebetteten Benutzerschnittstellen (z.B. Formulare zum Ausfüllen) ist sicherzustellen.
- Internetangebote sind so zu gestalten, dass Funktionen unabhängig vom Eingabegerät oder Ausgabegerät nutzbar sind.
- Die Verwendbarkeit von nicht mehr dem jeweils aktuellen Stand der Technik entsprechenden unterstützenden Technologien und Browsern ist sicherzustellen, soweit der hiermit verbundene Aufwand nicht unverhältnismäßig ist.

- Die zur Erstellung des Internetangebots verwendeten Technologien sollen öffentlich zugänglich und vollständig dokumentiert sein, wie z. B. die vom World Wide Web Konsortium entwickelten Technologien.
- Der Nutzerin/dem Nutzer sind Informationen zum Kontext und zur Orientierung bereitzustellen.
- Navigationsmechanismen sind übersichtlich und schlüssig zu gestalten.
- Das allgemeine Verständnis der angebotenen Inhalte ist durch angemessene Maßnahmen zu fördern.

## Ökonomische Gesichtspunkte

Die Anforderungen der BITV sind sehr umfangreich und bedeuten bei der Erstellung des Internetauftrittes mehr Aufwand, was sich letztendlich in einem höheren Preis für die Erstellung der Website bemerkbar macht. Wenn man berücksichtigt, dass in der Zukunft immer mehr ältere Menschen (Generation 50plus), Menschen mit Behinderungen und, nicht zu vergessen, immer mehr Migranten im Internet Informationen abrufen, lohnt sich ein höherer Preis für die barrierefreie Unternehmens-Website. Dentallabore sollten dies bei der Auftragsvergabe an ein Webdesign-Unternehmen berücksichtigen und den barrierefreien Dentallabor-Webauftritt als Schritt in die Zukunft und als Vorteil gegenüber nicht barrierefreien Websites mit den beschriebenen Problemen ansehen – auch wenn in der Privatwirtschaft keine gesetzliche Verpflichtung besteht, Internetseiten barrierefrei zu gestalten.

Das Medium Internet ist zu einem wichtigen, wenn nicht sogar zentralen Informations- und Kommunikationsmedium geworden. Leider haben viele Nutzergruppen Probleme beim Zugang zu den Informationen im World Wide Web. Ein Großteil dieser Menschen zählt aber mittlerweile zu den zentralen, besonders kaufkräftigen Marketingzielgruppen von Unternehmen.

In Deutschland leben über acht Millionen behinderte Menschen. Eine Umfrage hat ergeben, dass rund 80 Prozent dieser Menschen das Internet benutzen, im Gegensatz zum Durchschnitt der Bevölkerung, von denen ca. 42 Prozent regelmäßig das Internet nutzen. Insbesondere bei blinden und sehbehinderten Menschen, bei bewegungseingeschränkten und chronisch kranken Mitmenschen ist die Nutzung und Akzeptanz des Mediums Internet besonders hoch. Ebenso nutzen immer mehr ältere Menschen das Internet. Daher werden barrierefreie Internetauftritte in Zukunft immer mehr an Bedeutung gewinnen, denn die Generation 50plus sind letztendlich die potenziellen Patienten, für

die das Dentallabor Zahnersatz anfertigen kann.

## Ausblick

Durch die im Jahre 2002 in Kraft getretene BITV wird das barrierefreie Internet immer mehr an Bedeutung gewinnen. Unternehmen, die einen Webauftritt in Auftrag geben, sollten dies unbedingt berücksichtigen, denn die Barrierefreiheit im Internet bietet allen Menschen den Zugang zu den Informationen auf der Website und bringt auch klare ökonomische Vorteile. Barrierefreie Webauftritte sind technisch mit Sicherheit sehr anspruchsvoll, bringen aber dem Design überhaupt keine Nachteile. Ganz im Gegenteil, durch die verwendete Technik für eine barrierefreie Website kann das Design komplett von der Inhaltserstellung abgekoppelt werden. Ein Dentallabor macht sich dadurch unabhängig von einem Webdesign-Unternehmen und kann bei späteren Änderungen und Erweiterungen leicht ein anderes Webdesign-Unternehmen beauftragen. Gerade die Gesundheitsbranche im Internet sollte die Barrierefreiheit für die in Zukunft immer mehr steigende Zahl von älteren und somit auch mehr kranken und behinderten Menschen berücksichtigen, ansonsten bleiben die potenziellen Kunden für Zahnersatz unberücksichtigt und dies wäre nicht zuletzt aus ökonomischer Sicht unsinnig. ☒

## Links:

<http://www.gesetze-im-internet.de/bitv/index.html>  
<http://wob11.de/>  
<http://www.behindertenbeauftragte.de/>  
<http://www.abi-projekt.de/>  
<http://www.barrierefreies-webdesign.de/>

## ZT Der Autor



Autor Thomas Burgard entwickelt Dentallabor-Management-Software und erstellt professionelle Internetauftritte für Unternehmen.

## ZT Adresse

Thomas Burgard  
 Softwareentwicklung & Webdesign  
 in Kooperation mit Webexperten24  
 Dipl.-Ing. (FH) Thomas Burgard  
 Bavariastr. 18b  
 80336 München  
 Tel.: 0 89/54 07 07-00  
 Fax: 0 89/54 07 07-11  
 E-Mail:  
[thomas.burgard@burgardsoft.de](mailto:thomas.burgard@burgardsoft.de)  
[www.burgardsoft.de](http://www.burgardsoft.de)  
[www.webexperten24.de](http://www.webexperten24.de)

# Durch strukturiertes Vorgehen Kräfte erkennen und ausbalancieren

Prof. Dr. Albert Gerber gilt als Wegbereiter der Totalprothetik. Der Schweizer Zahnarzt und Hochschullehrer hat neben dem Condylator zahlreiche weitere prothetische und gnathologische Geräte entwickelt. Auf seiner Philosophie fußt die Candolor System-Prothetik. Die ZT Zahntechnik Zeitung erklärt in einer Serie diese komplexe Aufstellungsmethode. Nach einigen theoretischen Grundlagen folgt in Teil zwei die Beschreibung der Modellanalyse.



Abb. 1



Abb. 2

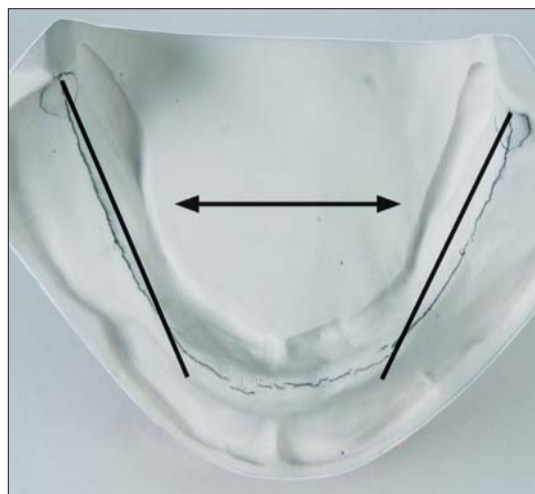


Abb. 3

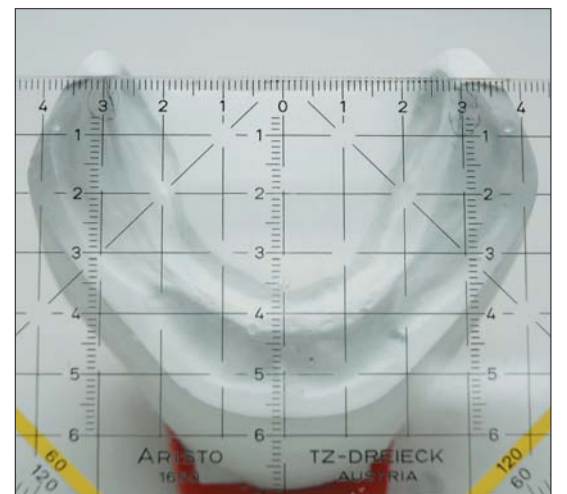


Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10

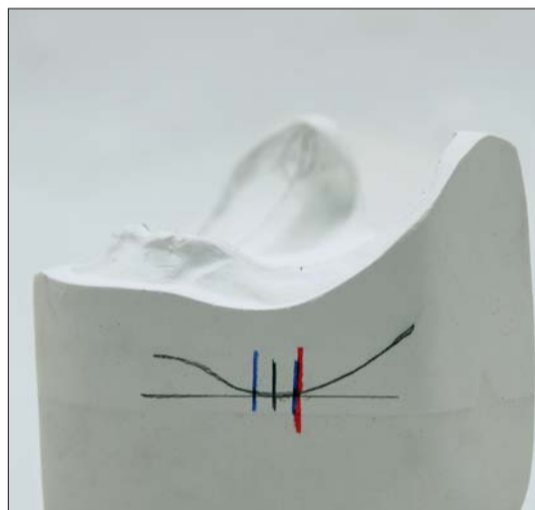


Abb. 11



Abb. 12

Die Modellanalyse ist die Beurteilung der Kieferform sowie die Begutachtung der interalveolaren Beziehung in transversaler und sagittaler Richtung. Ausschlaggebend ist an dieser Stelle die Antwort auf die Frage, in welchen Bereichen die Belastung sicher auf das Prothesenlager übertragen werden kann. Ein stabiles Prothesenlager ergibt sich im Oberkiefer überall innerhalb des innersten und tiefsten Punktes in der Umschlagfalte (Abb. 1). Im Unterkiefer ist die innere Begrenzung die Linea mylohyoidea und im äußeren Bereich die Linea obliqua (Abb. 2). Mit der Modellanalyse soll eingeschätzt werden, ob eine Prothese unter Belastung die Tendenz zum Kippen oder Abgleiten hat, und welche Okklusionsgestaltung ausgewählt werden muss. Es wird festgestellt, ob ein Normalbiss, ein Kreuzbiss oder eine lingualisierte Aufstellung (Lingualisierung der Fossa) indiziert ist. Ziel dabei ist es, mit möglichst wenigen Orientierungslinien ein Maximum an Information zu erhalten.

Wichtig: Modellanalysen werden grundsätzlich nur bei einartikulierten Modellen vorgenommen.

Die bis hierhin verwendete Modellanalyse mit den Statiklinien über den Referenzpunkten des ersten Prämolars und Trigonum retromolare zeigen oft eine beträchtliche Einengung des Zungenraums (Abb. 3). Ziel muss es immer sein, die Kräfte möglichst auf die Mitte des Kieferkammes zu übertragen. Das ist mit den Condyliform II Seitenzähnen durch die lingualisierte Okklusion leicht möglich. Bei großen seitlichen Abweichungen der Kieferkämme ist eine Kreuzbissstellung angezeigt. Diese Zielsetzung betrifft die untere und die obere Prothese gleichermaßen.

## Modellanalyse in sieben Schritten

Zu Beginn halbieren wir das Unterkiefermodell in sagittaler Richtung, indem wir die Stre-

ANZEIGE

**picodent**  
qualität pur.  
bewusst innovativ.

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

cke aus der Mitte der beiden Tubercula retromolaris halbieren und mit der Symphysennaht verbinden (Abb. 4). Somit erhalten wir die anatomische Modellmitte, die nicht immer mit der Gesichtsmitte des Patienten übereinstimmen muss (Abb. 5). Danach zeichnet man mit dem waagrecht gehaltenen Stift die höchste Erhebung des Kieferkammes an, sowohl im Unterkiefer (Abb. 6) als auch im Oberkiefer (Abb. 7). Zur Festlegung der Position der größten Kauereinheit im Unterkiefer wird aus sagittaler Betrachtung der tiefste Punkt im Kieferkammverlauf markiert (Abb. 8).

Nun wird aus dem tiefsten Punkt mittels des Profilzirkels der sagittale Kieferkammverlauf auf den Modellschalen eingezeichnet (Abb. 9). Dabei ist darauf zu achten, dass die Metallschleife und der Bleistift immer senkrecht und exakt im rechten Winkel zum Kieferkammverlauf stehen und mit diesem Kontakt haben.

Die dorsale Begrenzung der Funktionszone (blau), frontal und dorsal, des tiefsten Punktes des Kieferkammes markiert. Die zentrischen Kontaktpunkte haben dabei über der Bandbreite zu stehen. Die dorsale Begrenzung ist hinter dem tiefsten Punkt zu finden, da, wo der Kieferkammverlauf ansteigt. Diese dorsale Begrenzung der Funktionszone ist zugleich die Stopplinie (rot). Hinter der Stopplinie sollte kein Zahn mit Antagonistenkontakt aufgestellt werden. Die anteriore Begrenzung befindet sich dort

wo der Kieferkammverlauf ansteigt (Abb. 11).

Merke: Die dorsale Begrenzung der Zahnaufstellung kann letztlich nur durch die Kontrolle des Zahnarztes im Munde des Patienten erfolgen. Erst unter dem Fingerdruck des erfahrenen Behandlers zeigt sich, ob ein Zahn noch kaustabil ist oder ein Proglissement der Prothese verursacht.

Die bereits mit Bleistift eingezeichneten Analyselinien können zur Sicherheit einra-

diert und mit einem Farbcode versehen werden (Abb. 12).

Fortsetzung in ZT 10/2009  
Thema: Die Frontzahnaufstellung

## ZT Adresse

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

ANZEIGE

## CAD/CAM – jetzt zu Spitzenpreisen!

**TOP-KONDITION 1:**

**EOS NEM-Einheit**

**21,99 €\***

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

**TOP-KONDITION 2:**

**Zirkon-Einheit (gefräst)**

System: Wieland Zeno

**49,99 €\***

**dentaltrade**  
...faire Leistung, faire Preise

Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen

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

## Präzision lautet das Gebot der ersten Stunde

Im September beginnt bundesweit an vielen Einrichtungen die Ausbildung zum Zahntechniker. Im Laufe der nächsten Monate werden Jugendliche Schritt für Schritt an ihre künftige Berufspraxis herangeführt. Die ZT greift in einer mehrteiligen Serie Ausbildungsinhalte auf und gibt begleitend zum Schulalltag wertvolle Tipps. Zum Auftakt erläutert ZTM Carsten Schröder die Grundlagen der Modellherstellung.



Abb. 1: Situationsabformungen werden mit Gips ausgegossen und anschließend auf einen mit Gips gefüllten Sockelformer aufgesetzt. Überschüsse werden vorsichtig mit einem Gipsmesser entfernt.



Abb. 2: Abformungen werden häufig als Korrekturabformung durchgeführt.

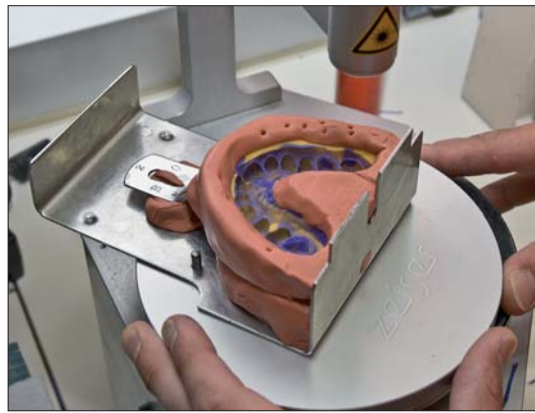


Abb. 3: Sägemodelle werden nicht gesockelt. Eine Umrandung aus Plastilin verhindert, dass der flüssige Gipsbrei beim Befüllen seitlich wegläuft.



Abb. 4: Silikone werden mit Superhartgips analog Alginatabformungen ausgegossen. Zunächst wird lediglich der Zahnkranz stabil aufgeschichtet.

Die Ausgangsbasis jeder zahntechnischen Arbeit ist das Modell. Es bildet die Grundlage, auf der in etlichen Arbeitsstunden die zahntechnische Restauration gefertigt wird. Ist das Modell nicht präzise, kann der spätere Zahnersatz nicht passen. Daher sollte bei der Anfertigung der Modelle besonders sorgfältig vorgegangen – egal, ob man „nur“ einen Gegenbiss, ein Planungs- oder Situationsmodell ausgießt, ein Sägemodell herstellt, ein spezielles Modell zum Fräsen oder für die Implantattechnik anfertigt, oder eine Überabformung ausgießt. Allen Variationen sollte dieselbe Aufmerksamkeit und Sorgfalt gewidmet werden.

### Vorsicht vor Keimen

Die Voraussetzung für jedes Sägemodell ist die zahnärztliche Abformung. Sie bildet direkt die Situation im Patientenmund ab und kommt dadurch zwangsläufig mit Speichel und auch Blut in Berührung. Abformungen sind darum häufig mit Keimen kontaminiert. Ins Labor gelieferte Abformungen sollten deshalb nur mit Handschuhen ausgepackt und so behandelt werden, als seien sie noch nicht von der Zahnarztpraxis desinfiziert worden. Zwar sind die Zahnarztpraxen verpflichtet, die Abformungen

mit Wasser abgespült. Andernfalls würde der Gips mit Resten der Desinfektionslösung reagieren. Besteht die Abformung aus Alginatmasse, sollte sie schnellstmöglich ausgegossen werden. Als Richtwert gelten hier 30 Minuten nach dem Abformen – dann werden die Modelle am präzisesten. Denn Alginat gibt Wasser ab, trocknet dadurch schnell aus und schrumpft. Selbst wenn Alginatabformungen feucht verpackt sind – wobei ein nasses Zellstofftuch nie unmittelbar mit der Abformung in Berührung kommen sollte, weil sie sonst quellen würde – kann dies

Dann kann man Gipspulver und Wasser nach Herstellerangabe am besten im Vakuumrührgerät für circa 30 bis 45 Sekunden bei 300 bis 400 Umdrehungen pro Minute mischen und lässt danach den Gipsbrei mit einem Spatel und auf einem Rüttler langsam in die tiefsten Stellen des Zahnkranzes einfließen, bis die Abformung komplett befüllt ist. Der Rest wird in einen Sockelformer gefüllt und die Abformung auf den Form aufgesetzt (Abb. 1). Überschüsse werden vorsichtig mit einem Gipsmesser entfernt. Alginatabformungen sollten nicht früher als circa 40 Minu-

bunden, wenn sie aus dem Patientenmund entfernt werden und polymerisieren erst außerhalb des Mundes weiter aus. Es macht daher Sinn, dass die Zahnarztpraxen den Zeitpunkt ihrer Abformungen auf ihren Auftragszetteln vermerken. Silikonabdrücke sollten frühestens zwei Stunden nach der Abformung ausgegossen werden, damit sich das Material ausreichend zurückgestellt hat. Werden sie früher ausgegossen, können ihre Dimensionen nicht mit der originalen Mundsituation übereinstimmen. Außerdem gast A-Silikon Wasserstoff aus, wenn es während der Poly-

den. Am besten sprüht man die Abformung dünn ein und wartet, bis es getrocknet ist. Alternativ kann man das Entspannungsmittel auch mit Druckluft aus einiger Entfernung vorsichtig verblasen, damit sich nicht die Abformung verformt. Pfützen müssen auf jeden Fall vermieden werden, weil sonst der Gips nicht aushärtet und seine Oberfläche bröselig wird. Generell sollte man bei Klasse IV-Superhartgipsen ein Wasser-Gips-Mischungsverhältnis von 22 Millilitern destilliertes Wasser auf 100 Gramm Gipspulver annehmen. Auf detaillierte Angaben zu den korrekten Mischungsverhältnissen möchte ich an dieser Stelle verzichten. Die verschiedenen Herstellerangaben weichen teilweise deutlich voneinander ab und können auf jeder Gips-Verpackung nachgelesen werden. Ausgegossen werden Silikone mit Superhartgips analog zu den Alginatabformungen. Allerdings verzichtet man in der Regel zunächst auf das Sockeln und schichtet lediglich den Zahnkranz ausreichend stabil auf. Eine Umrandung aus Plastilin kann helfen, dass der flüssige Gipsbrei nicht beim Befüllen und vor dem Aushärten seitlich wegläuft (Abb. 3 und 4).

### Grundlage jeder Arbeit – das Modell

Das am einfachsten herzustellende Modell ist das Situationsmodell. Es stellt die Zähne, die Kieferkämme, die Umschlagfalte und die Weichgewebssituation des Patientenmundes dar. Der anatomische Modellteil und der Modellsockel sind fest miteinander verbunden, sodass sie nicht voneinander getrennt werden können. Zumeist werden solche Modelle für Gegenbisse oder zur Planung verwendet. Sägemodelle hingegen bestehen aus dem anatomischen Teil und einem separaten Modellsockel. Die einzelnen Zahnstümpfe und Segmente des Zahnkranzes können aus dem Sockel herausgenommen und das Modell in seine einzelnen Bestandteile zerlegt werden.

Solche Sägemodelle können auf unterschiedliche Weise angefertigt werden. Meist werden dabei der Zahnkranz und der Sockel aus Gips angefertigt. Bei anderen Systemen wird der Sockel aus konfektionierten Kunststoffplatten gebildet. Wir konzentrieren uns im weiteren Verlauf dieses Artikels überwiegend auf die Form mit Gipssockel.



Abb. 5: Beim Sockeln mit Kunststoffplatten wird Gips blasenfrei zwischen die Pins geträufelt, geschichtet ...

zu desinfizieren, aber oft fehlt eine eindeutige Information auf dem Auftragszettel, ob dies auch wirklich getan wurde. Darum sollte man lieber vorsichtig sein. Ist also auf dem Auftragszettel nicht ausdrücklich vermerkt, dass die Abformung desinfiziert ist, geht man auf Nummer sicher und desinfiziert mit einer Sprühdessinfektion oder in einer Tauchlösung. Hat die Zahnarztpraxis jedoch die Desinfektion vermerkt, ist eine nochmalige Desinfektion nicht sinnvoll.

### Mit wenig Arbeit bessere Ergebnisse

Nach der vorgeschriebenen Einwirkdauer wird die Abfor-

derung nicht aufhalten. Daneben beinhaltet Alginat Alginsäure. Darum streut man vor dem Ausgießen Alginlöser oder Gipspulver in die feuchte Abformung und lässt dies für eine Minute einwirken. Alternativ kann man die Abformung auch für eine Minute in Trimmerwasser legen. Dies bindet die Säure und sorgt später für eine glattere Oberfläche. Anschließend spült man die Rückstände mit Wasser aus der Abformung und entfernt dabei noch Reste von Speichel. Auf diese Weise kann man alle Abformmassen außer Hydrokolloid behandeln. Ragt Abformmasse nach dorsal weit über den Löffelrand über, werden diese Überhänge am besten einfach weggeschnitten.

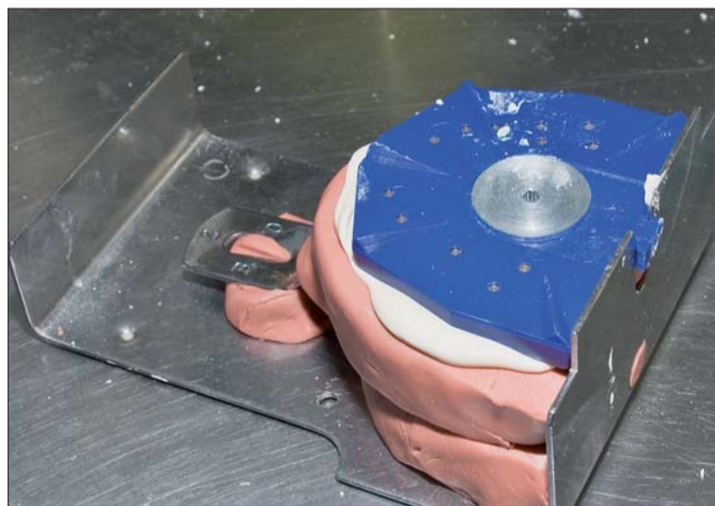


Abb. 6: ... und dann der Kunststoffsockel aufgesetzt.

ten nach dem Ausgießen entfernt werden. Bei einer längeren Wartezeit besteht allerdings die Gefahr, dass durch die Kontraktion des Alginats einzeln stehende Gipszähne abbrechen, wenn die Abformung vom Modell abgehoben wird.

### Kleine Silikon-Kunde

Abformungen mit additionsvernetztem A-Silikon oder kondensationsvernetztem C-Silikon können für alle subgingivalen als auch für supragingivalen Präparationsformen verwendet werden. Häufig werden sie in Zusammenhang mit einer Korrekturabformung verwendet (Abb. 2). Sie sind jedoch noch nicht vollständig abge-

merisation feucht wird. Dies führt in Modellen unweigerlich zu Blasen.

C-Silikone hingegen scheiden als Reaktionsprodukt Alkohol und Wasser aus und kontrahieren darum. Nach 24 Stunden kann dies schon mehr als ein Prozent ausmachen. Sie sollten darum unbedingt innerhalb der ersten sechs Stunden nach der Abformung ausgegossen werden. A-Silikon hingegen verändert seine Form nach einem Tag nicht mehr. Für das Ausgießen gibt es also keinerlei zeitliches Limit.

A-Silikon ist häufig hydrophil. C-Silikone hingegen sind hydrophob und weisen Wasser ab. Darum müssen sie vor dem Ausgießen mit einem Entspannungsmittel vorbehandelt wer-

den. Wenn man Sockelplatten aus Kunststoff verwendet – in die vor der Modellherstellung die Pinlöcher gebohrt und die Pins gesetzt werden – wird nach dem Ausgießen des Zahnkranzes gleich Gips zwischen die Pins geschichtet und dann der Kunststoffsockel aufgesetzt (Abb. 5 und 6). Bei der Herstellung ohne Sockel kann, nachdem der Zahnkranz ausgehärtet ist, der Abformlöffel vorsichtig abgezogen werden. Dabei ist auf die labiale Kippung der Frontzähne zu achten! Anschließend wird der Zahnkranz basal parallel zur Okklusionsebene plan getrimmt (Abb. 7).

Fortsetzung auf Seite 18 ZT



Abb. 7: Von basal wird der Zahnkranz parallel zur Okklusionsebene plan getrimmt.



Abb. 8: Die Modellränder des Zahnkranzes werden wahlweise mit einem stationären Gipstrimmer grob ...



Abb. 9: ... oder mit großen Fräsern mit supergrober Verzahnung ausgearbeitet.

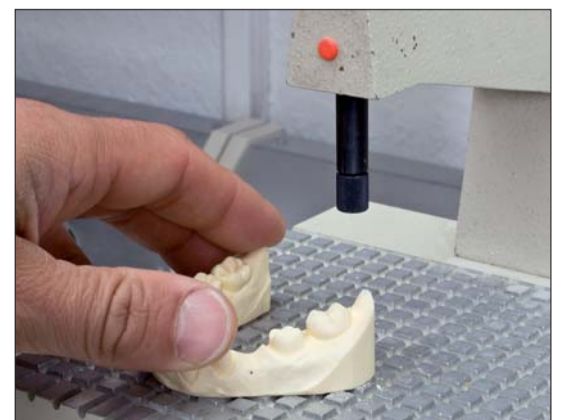


Abb. 10: Mit einem Pindex-Gerät werden je Zahnstumpf zwei Pinlöcher gebohrt.



PEOPLE HAVE PRIORITY



# Es ist eine Perfecta Welt



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

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

Jetzt bei Ihrem Dentaldepot oder  
W&H Deutschland, t 08682/8967-0 oder unter [wh.com](http://wh.com)



perfecta 900



Abb. 11: Auch die Nachbarzähne und Restsegmente erhalten je zwei Bohrungen.

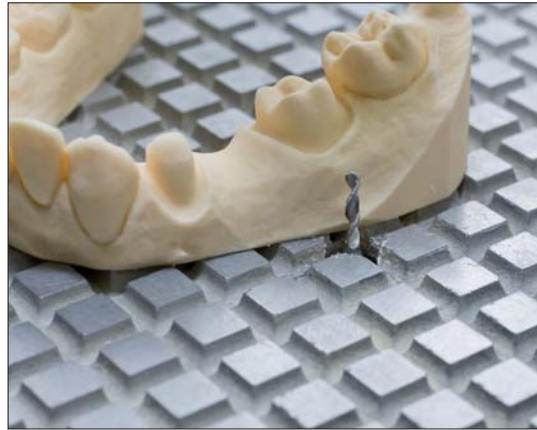


Abb. 12: In jede Bohrung wird ein Dowel-Pin eingeklebt.



Abb. 13: Alle Pins müssen parallel, fest, spalt- und spielfrei sitzen.



Abb. 14: Die Kunststoffhülsen werden aufgesetzt, ...



Abb. 15: ... und der Zahnkranz gegen Gips isoliert.



Abb. 16: Vor dem Sockeln isoliert man den sauberen Sockelformer mit Vaseline.



Abb. 17: Dann wird der Split-Cast-Sockel sorgfältig und möglichst blasenfrei ausgegossen.



Abb. 18: Der Zahnkranz kann mit einer Kappsäge oder einer Handsäge ...



Abb. 19: ... oder auch mit dem Handstück und einer Diamantscheibe mit ausreichend großem Durchmesser zersägt werden.

#### ZT Fortsetzung von Seite 16

Vom Trockentrimmer wird das Modell nicht erneut nass – es kann also nicht nachexpandieren und kein Gipsschlamm das Modell verschmieren und an den Präparationsgrenzen anhaften. Allerdings kann das Modell erst dann getrimmt werden, wenn es vollständig getrocknet ist. Mit dem sich erhitzenden Gips heißt es vorsichtig umzugehen. Im Zahnkranz kann es unter diesen Umständen zu Spannungen kommen. Trocken schleift es sich außerdem anstrengender und nicht so glatt wie mit einem Nasstrimmer – vor allem wenn man darin eine Diamantscheibe benutzt. Die Modellränder des Zahnkranzes werden wahlweise mit einem stationären Gipstrimmer grob (Abb. 8) oder mit großen Fräsern mit supergrober Verzahnung (Abb. 9) ausgearbeitet. Damit keine Hinterschnitte eingearbeitet werden, können die Ränder zusätzlich noch mit einem Sandpapierhalter im Handstück geglättet werden. Mit einem Pindex-Gerät werden je Zahnstumpf zwei Pinlö-

cher gebohrt (Abb. 10 und 11). Auch die Nachbarzähne und Restsegmente erhalten je zwei Bohrungen (Abb. 12). In jede Bohrung wird ein Dowel-Pin eingeklebt. Dabei müssen alle Pins parallel, fest und spalt- und spielfrei sitzen (Abb. 13). Anschließend werden die Kunststoffhülsen aufgesetzt, der Zahnkranz zum Sockeln gegen Gips isoliert und der Split-Cast-Sockel ausgegossen (Abb. 14–17). Ist der Modellsockel ausgehärtet, kann er betrimmt werden. Hierzu hat sich die abgerundete Form durchgesetzt. Man startet am besten mit der dorsalen Sockelseite und betrimmt sie im 90-Grad-Winkel zu einer Linie von der Papilla incisiva über die Raphe mediana. Im Unterkiefer bildet man eine imaginäre Linie vom Lippenbändchen zum Zungenbändchen und setzt diese nach dorsal fort und betrimmt auch hier senkrecht dazu. Die dorsale Begrenzung eines Modells richtet sich nie nach dem Bestand der vorhandenen Zähne, da fehlende Zähne nur zu asymmetrischen Modellformen führen würden.

#### Der richtige Schnitt

Als Nächstes wird der Zahnkranz gesägt. Es ist Geschmacksache, ob man mit einer Handsäge, einer Kappsäge (Abb. 18) oder mit dem Handstück arbeitet. Am besten zeichnet man sich zuvor mit einer dünnen Mine an der Unterseite des Zahnkranzes die Sägeschnitte an und verwendet dabei eine Diamantscheibe mit ausreichend großem Durchmesser (Abb. 19). Wenn man anschließend in der Unterseite des Modells die Enden der Pins mit dem Pinlochfräser H98 von KOMET/GEBR. BRASSELER freilegt, kann man die einzelnen Stümpfe problemlos entnehmen (Abb. 20). Mit Fräsern mit E-Verzahnung, wie dem H79E von KOMET/GEBR. BRASSELER, werden die Stümpfe zuerst grob zugeschliffen (Abb. 21) und anschließend die Präparationsgrenze des Stumpfes vorsichtig mit einem kleineren birnenförmigen Fräser mit EF-Verzahnung, wie dem H77EF, freigelegt (Abb. 22). Ziel muss es sein, keine allzu starke Hohlkehle zu schaffen, damit man die Stabi-

lität des Stumpfes nicht wesentlich schwächt.

Unter sich gehende Stellen kann man – falls nötig – mit lichterhärtendem Kunststoff ausblocken, die Präparationsgrenze mit einer dünnen farbigen Kunststoffmine anzeichnen und Stumpfhärter auftragen, oder einen Stumpflack, der gut einzieht und nicht aufrät (Abb. 23). Dieser Lack – zumeist doppelt aufgetragen oder in Verbindung mit einem Spacer – dient später als Platzhalter für den Zement, mit dem der Zahnarzt die Krone auf dem Stumpf befestigt.

#### Mit Rücksicht aufs Gelenk

Es bietet sich an, das Modell zeitnah nach dem Betrimmen einzuartikulieren. Es besitzt dann noch eine Feuchte, die für einen stabilen Verbund mit dem Artikulationsgips sorgt. Zunächst werden dafür kleinere Ungenauigkeiten vom Modell und besonders aus den Kauflächen entfernt, die durch Bläschen in der Abformmasse entstanden sind. Anschließend

setzt man Ober- und Unterkiefermodelle zusammen und versucht den Biss manuell zu verschlüsseln. Klappt dies nicht, sollte man sich mit einem Quetschbiss behelfen. Funktioniert es, stimmt der Biss zumeist. Mit Heißkleber und alten Bohrern oder billigen Schrauben werden die Modelle außerhalb der Zahnreihen miteinander fixiert. Außerhalb deshalb, weil sich manchmal beim Versuch, den Kleber zu entfernen, Gipsscherben von den Modellen lösen, wenn man den Gips nicht mit Wasser benetzen will. Dann kann man einartikulieren.

Gelenkbezogen einartikuliert werden kann zwar nur mit einem Gesichtsbogen – allerdings zeigt die zahntechnische Realität, dass nur bei einem Bruchteil der Patienten ein Gesichtsbogen zum Einsatz kommt. Der überwiegende Teil der Modelle wird mittelwertig einartikuliert. Dafür müssen die Artikulatoren allerdings entsprechend eingestellt sein. Und zwar so, dass der Benettwinkel zwischen zehn und 20 Grad beträgt und die horizontale Kondylenbahnneigung bei circa 35 Grad liegt. Selbstverständlich steht der Stützstift dabei auf Null! Mittelwertiges Einartikulieren stellt allerdings immer nur eine Kompromisslösung dar.

#### Ein Gummi als Hilfsmittel

Bei Artikulatoren mit Inzisalzeiger wird das Unterkiefermodell so in den Artikulator gesetzt, dass der vollständig eingesteckte Zeiger den „Inzisalpunkt“ berührt – den Punkt, an dem die mesialen Schneidekanten der beiden unteren 1er sich berühren und die Spitze des Bonwill'schen Dreiecks markieren, das vom Inzisalpunkt zu den beiden Kiefergelenksköpfen verläuft und mit etwa 22 bis 27 Grad gegen die Kauebene geneigt ist.

Besitzt der verwendete Artikulator Vertiefungen für ein Gummiband, kann man die horizontale Ebene – nach der die Modelle eingesetzt werden müssen – simulieren. Dabei wird laut Lehrmeinung der Unterkiefer so in den Artikulator gesetzt, dass sich die Schneidekanten der unteren 1er-Frontzähne und

die disto-bukkalen Höcker der unteren 7er auf Höhe des Gummibändchens befinden. Es gibt allerdings Praktiker, die dieser Lehrmeinung widersprechen und so einartikulieren, dass sich die mesio-bukkalen Höcker der unteren 6er auf Höhe des Gummibändchens befinden. Sie argumentieren, dass auf diese Weise hergestellte Kronen seltener im Mund zu hoch seien. Manchmal werden auch zunächst die beiden miteinander fixierten Modelle auf einer Kugel aus Plastilin-Knete korrekt positioniert und erst nur der Oberkiefer mit einem Klecks Artikulationsgips fixiert. Nach dem Aushärten wird der Artikulator dann auf den Kopf gestellt und das UK-Modell mit einem Klecks Arti-Gips an der Sockelplatte festgekipst. Damit endet die Vorbereitung und das Modellieren kann beginnen. **ZT**

#### ZT Kurzvita



Carsten Schröder

- 1994–1998 Ausbildung zum Zahntechniker
- 1998–2005 Zeitsoldat bei der Bundeswehr
- seither Einsatzreservist als Zahntechnikermeister mit regelmäßigen Reserveübungen bei der Zahnarztgruppe des Bundeswehrkrankenhauses Berlin
- 2005–2007 Zahntechniker in einem gewerblichen Labor
- 2007–2008 Meisterschule Münster
- seit Januar 2008 angestellt bei GEBR. BRASSELER, Lemgo

#### ZT Adresse

ZTM Carsten Schröder  
Trophagener Weg 25  
32657 Lemgo  
Tel.: 0 52 61 / 7 01-3 36  
Fax: 0 52 61 / 7 01-6 88  
E-Mail: caschroeder@brasseler.de

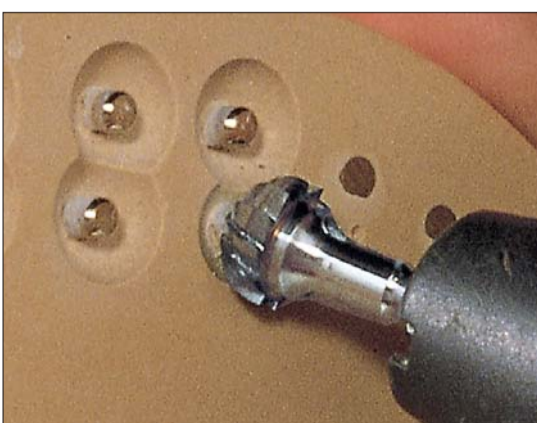


Abb. 20: Die Enden der Pins an der Unterseite des Modells werden am einfachsten mit dem Pinlochfräser H98 von KOMET/GEBR. BRASSELER freigelegt.



Abb. 21: Die einzelnen Stümpfe nimmt man heraus und schleift sie am besten mit Fräsern mit E-Verzahnung, wie dem H79E von KOMET/GEBR. BRASSELER, grob zu.



Abb. 22: Die Präparationsgrenze legt man mit einem birnenförmigen Fräser mit EF-Verzahnung, wie dem H77EF von KOMET/GEBR. BRASSELER, frei.

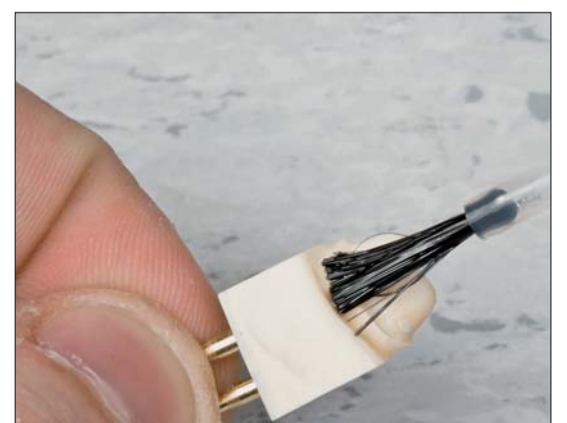
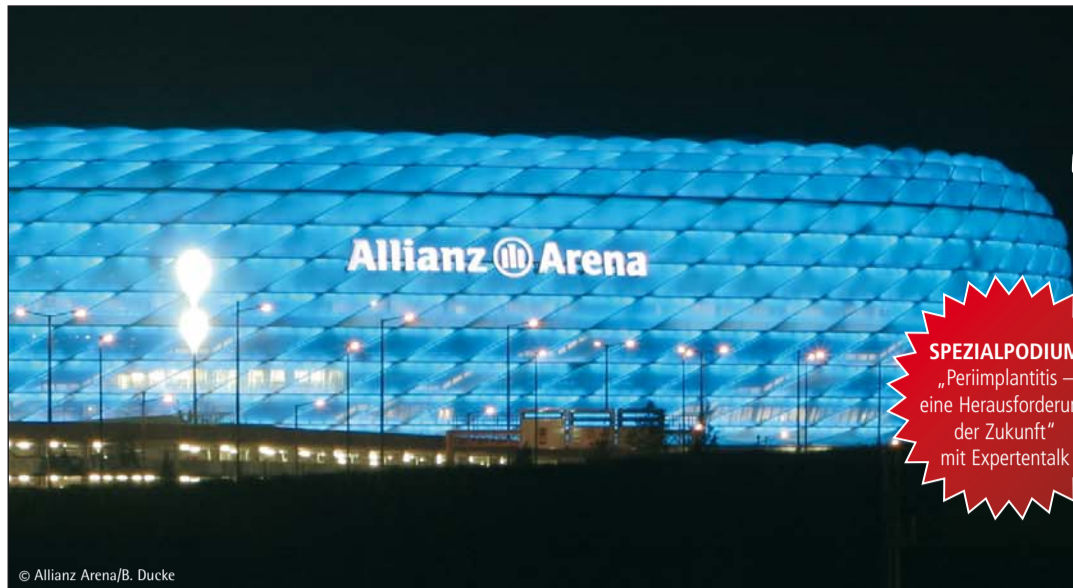


Abb. 23: Mit einem dünnen Pinsel trägt man Stumpfhärter oder einen Stumpflack auf, der gut einzieht.



# 39. INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI

Komplikationen, Risiken, Misserfolge in der oralen Implantologie

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

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



## PROGRAMM » FREITAG, 9. OKTOBER 2009

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

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

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

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

10.30 – 11.00 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

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

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

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

**MAINPODIUM** ▶ Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch

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

16.00 – 18.40 Uhr ▶ **FACHPODIEN**

- ▶ **PODIUM ①**
- ▶ **PODIUM ②**

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

## PROGRAMM » SAMSTAG, 10. OKTOBER 2009

**MAINPODIUM** ▶ Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch

Chairmen: Dr. Fiedhelm Heinemann/D, Dr. Rainer Valentin/D, Prof. Dr. Amr Abdel Azim/EGY

- 09.00 – 09.30 Uhr Prof. Dr. Thomas Weischer/D  
Komplikationen und Lösungen in der oralen Implantologie
- 09.30 – 10.00 Uhr Prof. Dr. Georg H. Nentwig/D  
Vermeidung frühfunktioneller Misserfolge nach Implantation im kompromittierten Knochenlager
- 10.00 – 10.30 Uhr Prof. Dr. Dr. Norbert R. Kübler/D  
Extremfälle in der zahnärztlichen Implantologie
- 10.30 – 10.45 Uhr Diskussion
- 10.45 – 11.15 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

**SPEZIALPODIUM ▶ PERIIMPLANTITIS**

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

Moderation: Dr. Dr. Frank Palm/D

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

**MAINPODIUM** ▶ Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch

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

## IMPLANTOLOGISCHE ASSISTENZ

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

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

## ORGANISATORISCHES



**Hilton München Park**  
Am Tucherpark 7, 80538 München  
Tel.: +49-89/38 45-0  
Fax: +49-89/38 45-25 88  
[www.hilton.de/muenchenpark](http://www.hilton.de/muenchenpark)

Nähere Informationen zu den Zimmerpreisen und Reservierungen finden Sie auf [www.oemus.com](http://www.oemus.com) und [www.event-dgzi.de](http://www.event-dgzi.de)

### Kongressgebühr

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

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

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

### Tagungspauschale\*

90,- € zzgl. MwSt.

\* umfasst Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Mittagessen. Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer zu entrichten.

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

### Abendveranstaltung in der SKY BAR

Freitag, 9. Oktober 2009, ab 19.30 Uhr

für Teilnehmer **kostenfrei**  
für Begleitperson **29,- € zzgl. MwSt.**

Im Preis enthalten sind musikalische Unterhaltung, Imbissbuffett und Getränkeauswahl.

### Veranstalter

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

### Organisation

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

### Fortbildungspunkte

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

**Bis zu 16 Fortbildungspunkte.**

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



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

**OEMUS MEDIA AG**  
Holbeinstraße 29

04229 Leipzig

ZT 9/09

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

			Pre-Congress WS
	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> ①	<input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> B
	<input type="checkbox"/> nein	<input type="checkbox"/> ②	1. Staffel: ____
			2. Staffel: ____
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit			
	DGZI-Mitglied	Podium	Workshop (Nr. eintragen)

			Pre-Congress WS
	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> ①	<input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> B
	<input type="checkbox"/> nein	<input type="checkbox"/> ②	1. Staffel: ____
			2. Staffel: ____
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit			
	DGZI-Mitglied	Podium	Workshop (Nr. eintragen)

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

Laborstempel

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

Datum/Unterschrift

E-Mail:

## Das 100%ige Modell – ein Unikat für den Patienten

Die Indikation für ZERO stone von dentona ist überall dort, wo man eine 100%ige Darstellung einer Abformung in Volumen bzw. Dimension braucht. Und zwar nicht für einen kurzen Zeitraum, sondern für die Dauer der Anfertigung einer Rekonstruktion. Zahntechnikermeister Frank Rose zeigt im nachfolgenden Beitrag, dass Qualität nichts mit Technik, sondern mit Können zu tun hat.

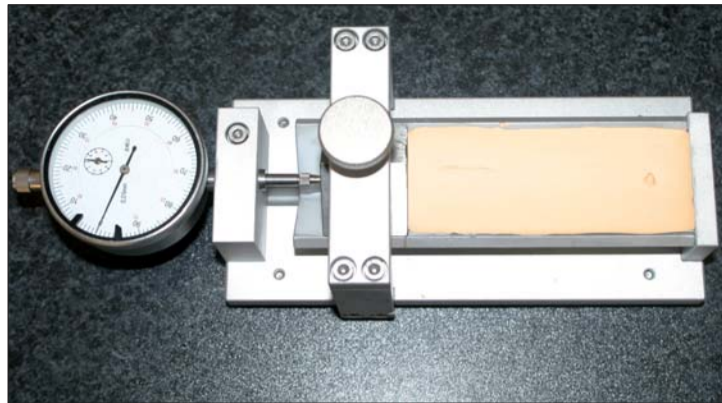


Abb. 1: Ergebnis nach zwei Stunden.

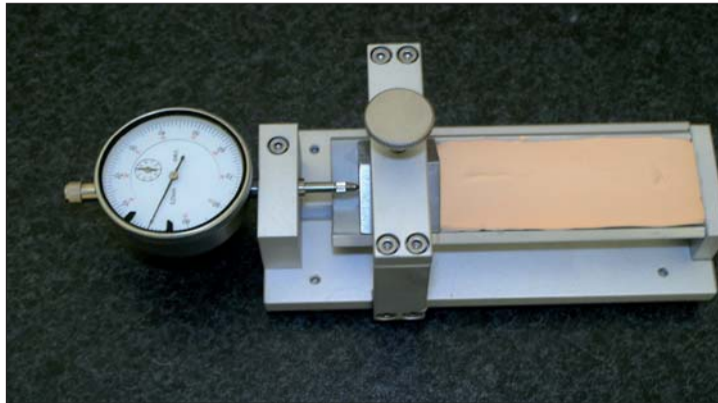


Abb. 2: Ergebnis nach 24 Stunden.

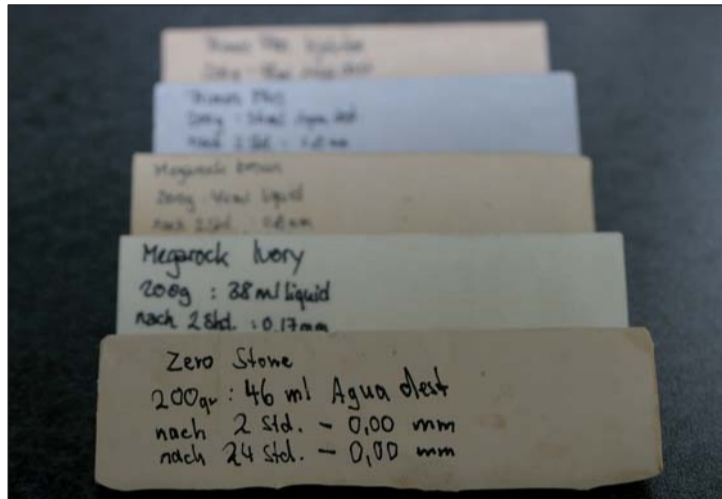


Abb. 3: Endergebnis.



Abb. 4: Versuchsaufbau.



Abb. 5: Freies Expandieren nach 20-minütiger Abbindephase.



Abb. 6: Probanden: links ZERO stone, rechts ein normal expandierender Superhartgips.

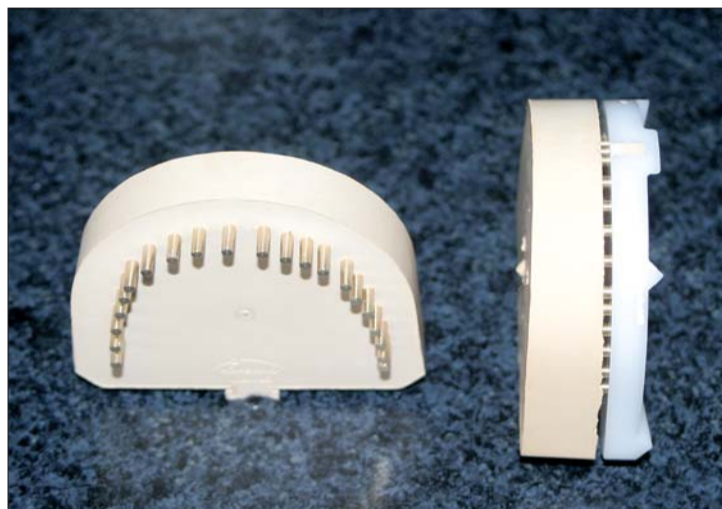


Abb. 7: Erstes Ergebnis: Der normale Gips lässt sich erwartungsgemäß nicht reponieren. Die Pins haben sich zu weit von ihrer Ausgangssituation wegexpandiert.

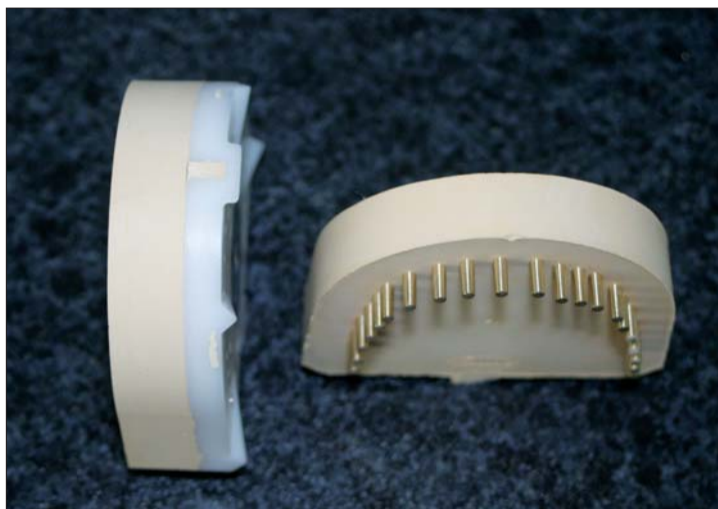


Abb. 8: Zweites Ergebnis: Das neue Produkt ZERO stone der Firma dentona lässt sich spaltfrei reponieren.

„Das wird eine weiße Messe“, wurde im Vorfeld seitens der Industrie verkündet, ich frage mich nur, welcher Patient, Zahntechniker oder Zahnarzt hat sich eine weiße Messe gewünscht. Natürlich ist eine Messe, gerade so eine bedeutende wie die Internationale Dental-Schau in Köln, auch eine Innovationsshow. Aber ob das dort Gezeigte der Königsweg der Zahntechnik in die Zukunft ist, darf doch bezweifelt werden. Wir sind nun mal keine Drucker oder Weber, die sich mit ähnlichen arbeits-erleichternden Produkten selber wegrationalisiert haben. Nein, wir fertigen Unikate an, denn kein Mensch ist wie der andere, kein Ge-

biss gleicht einem anderen. Unsere „Werkstücke“ sind Einzelanfertigungen, die ein Patient mindestens 75% des Tages in Gebrauch hat. Über den Einfluss von Ästhetik und gepflegtem Erscheinungsbild auf die Psyche und/oder die Karriere, insbesondere in der heutigen Zeit, sind ganze Bücher geschrieben worden, so dass ich mich hierzu wirklich nicht auslassen muss. Ich glaube also weder an Lasermelting, Stereolithografie oder CAD/CAM als Allheilmittel, sondern an die qualifizierten Zahntechniker, der sich routiniert dem Einzelfall stellt und nach der Planungsphase mit Arzt und Patient, durch die Auswahl der richtigen Material-

lien und Fertigungstechniken zu einem optimalen Ergebnis kommt. Dieser Schritt impliziert natürlich fort- und weiterbildungs-beredete Zahntechniker, die sich den neuen Techniken und Methoden nicht verschließen, jedoch auch die Basics nicht außer Acht lassen. Genau hier sollte die Stärke eines jeden Zahntechnikers liegen. Exakt aus diesen Gründen sind es häufig die kleinen Innovationen, die uns das Leben einfacher machen und von denen die Patienten letztendlich profitieren können. Eine dieser kleinen, aber extrem hilfreichen Tools ist sicherlich der neue Gips ZERO stone aus dem Hause dentona.

Das leidige Thema Gipsexpansion: sicher kann man mit Trockentrimmer, Kunststoff-Sockelsystemen etc. der ungewollten Verformung des Modells entgegenwirken, aber späteres Säubern oder Abdampfen führt definitiv zu Volumenveränderungen an Modell und Arbeit. Da erstmal jedes neue Produkt bei mir eine gehörige Portion Skepsis auslöst, selektiere ich doch den Indikationsbereich und den Kosten-Nutzen-Effekt der neuen Wunderwerke sehr genau. Im Fall des oben genannten Materials liegen die Fakten klar auf der Hand, respektive lassen sich mit sehr geringem Aufwand überprüfen. Anschaf-

fungs- und Verarbeitungskosten sind betriebswirtschaftlich völlig neutral.

### Indikationspektrum

#### Implantatarbeiten

Wie schön, wenn ein Modell die Position der Modellanaloge nicht eigenständig (durch wildes Nachexpandieren) ändert, sondern die einmal definierte Stelle auch bei Abgabe der Arbeit sie vorgesehen hatte. Der Sheffieldtest wird es danken.

#### Kombiarbeiten

Auch hier die gleiche Problematik: nach optimaler Innenteilanprobe und Überabdruck ist evtl. die Friktion der Sekundärkonstruktion im Mund trotz perfekter PV-Versorgung nicht mit der Modellsituation zu vergleichen.

#### Zweit- und Kontrollmodelle

In meinem Labor werden festsitzende Arbeiten auf dem Zweit- oder Kontrollmodell abgegeben. Da diese natürlich gereinigt ihren Weg in die Praxis antreten, ist es schon vorgekommen, dass der ein oder andere Behandler irritiert anruft, um sich den auf dem Zweitmodell schon fehlenden approximalen Kontaktpunkt erklären zu lassen. Sehr unangenehm: auf dem Sägemodell (Zeiser) ist alles OK, bei der Kontrolle auf dem Zweitmodell auch noch. Also alles reinigen, verpacken, Rechnung schreiben, ausliefern. Jetzt kann ich alles gebrauchen, aber keine Nachexpansion meines Abgabemodells und den damit verbundenen Anruf.

#### Meister- und Schuarbeiten

Selbstverständlich ist der Einsatz eines Materials ohne Expansion gerade da unverzichtbar, wo Modelle lange stehen, weil sie einige Wochen auf ihre Begutachtung warten.

Über passende Split-Casts zur Okklusionskontrolle brauchen wir, glaube ich, nicht zu reden.

Eine weitere Idee ist der Einsatz von ZERO stone in der Totalprothetik, wobei ich zu diesem Thema noch keine Erfahrungswerte habe. Erste Versuche mit Zinkeugenol abgeformten Kiefern sind aber sehr vielversprechend. Hierbei bieten sich ein paar Tests unter Laborbedingungen an.

#### Erster Versuch

Gips nach Herstellerangaben anmischen und in das Expansionsmessgerät einfüllen. Nach zwei Stunden sowie nochmals nach 24 Stunden die Werte ablesen (Abb. 1–3).

Um die Auswirkungen der Ergebnisse aus Versuch eins auf die zahntechnische Arbeit zu verdeutlichen, hier der Aufbau zu Versuch zwei.

#### Zweiter Versuch

Um die Auswirkung der Expansion zumindest teil-

weise zu eliminieren, verwende ich in meinem Betrieb Zeiser, Giroform oder optibase Sockelplatten. Hierbei handelt es sich um Kunststoffplatten, die als Basis meiner Modelle dienen. Ich sehe zwei herausragende Vorteile dieser Technik. Erstens expandiert der Sockel nicht, das heißt, die Pins bzw. Hülsen stehen immer an der gleichen Stelle. Zweitens kann ich die Expansion durch mehrfaches Separieren des Zahnkranzes zumindest minimieren.

Ausgehend von den oben genannten Fakten kam mir die Idee, wie ich Gipsexpansion am Modell sichtbar machen kann (Abb. 4):

– Eine Kunststoffsockelplatte wird dem Verlauf eines fiktiven Zahnkranzes nach mit Pins versehen.

– Die Platte wird mit einer Silikonmanschette umschlossen. Dadurch wird gewährleistet, dass mehrere Testobjekte die gleichen Abmessungen haben und das Ergebnis hierdurch nicht verfälscht wird.

– Danach werden die Gipse nach Herstellerangaben verarbeitet und in die Form eingebracht.

– Für diesen Versuch wurden alle Phantommodelle nach exakt 20 Minuten entformt und ohne Sockel ihrer freien Expansion überlassen (Abb. 5).

– Nach genau 24 Stunden wurden die „Modelle“ drucklos reponiert.

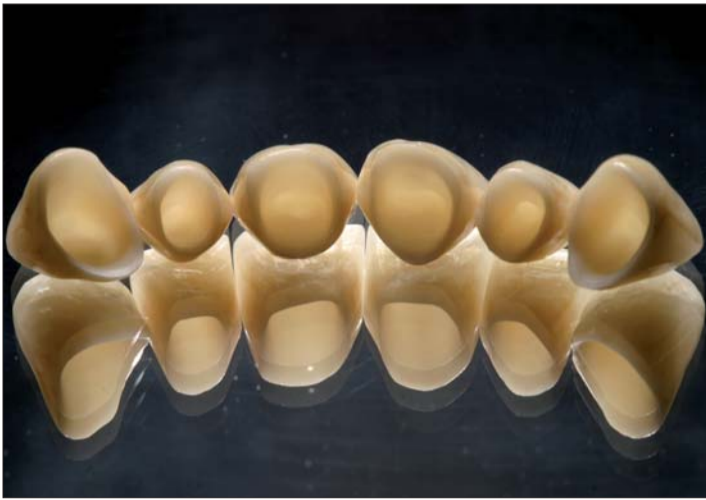
Dieser einfache Test erhärtet die Messungen aus Test eins. Nach den Ergebnissen des Expansionsmessgeräts war ich doch sehr skeptisch, ob sich technische Daten so einfach in die Praxis überführen lassen. Aber wie man sieht, kann ZERO stone genau das was die Firma dentona verspricht (Abb. 6–8). Dem ambitionierten Zahntechniker wird es erstmalig ermöglicht, exakte Meistermodelle als Basis für sein weiteres Tun herzustellen. Da ich in meinem Labor so wichtige Produktionsschritte wie die Modellherstellung selber ausführe, sollte auch die völlig problemlose Verarbeitung, das thixotrope Fließverhalten sowie die splitterfreie Beschleifbarkeit auf jeden Fall erwähnt werden. Für mich geht mit diesem Produkt eine deutliche Verbesserung meiner Arbeitsunterlagen einher, verbunden mit dem nicht existenten Mehraufwand in technischer und finanzieller Sicht, handelt es sich hierbei um eine der wirklichen Innovationen der IDS 2009. 

### ZT Adresse

ZTM Frank Rose  
Dental Manufaktur Frank Rose  
Cruthovener Straße 16  
40231 Düsseldorf  
Tel.: 02 11/7 18 53 63  
Fax: 02 11/7 18 09 29  
E-Mail:  
info@dentalmanufaktur.com

## Kein „weißer“ Stahl

WIELAND bringt ein transluzentes Zirkonoxid auf den Markt.



ZENO Zr<sub>Bridge</sub> transluzent und verblendet mit ZIROX – gefertigt und fotografiert von ZTM Haristos Girinis.

Seit Mitte 2009 gibt es Zirkonoxid auch in einer der natürlichen Zahnschubstanz ähnlichen Optik. WIELAND hat für die Herstellung von Kronen und Brücken einen Werkstoff entwickelt, der höchste Stabilität mit hervorragender Passgenauigkeit und einer für Zirkonoxid einzigartigen Transluzenz vereint: ZENO Zr<sub>Bridge</sub> transluzent.

Die Neuentwicklung bietet sich beispielsweise in der Kombination mit der ZIROX Verblendkeramik oder der Überpresskeramik PressX Zr an. Das Ergebnis ist eine maximale ästhetische Qualität.

Das biokompatible Zirkonoxid bewährt sich in der restaurativen Zahnheilkunde schon seit Jahren durch seine hohe Biegefestigkeit und Bruchzähigkeit. Es widersteht hohen Kaukräften und bietet eine ästhetisch hochwertige Alternative zu metallischen Versorgungen. Denn während sich bei verblendeten Metallrestaurationen dunkle Schatten und manchmal auch metallische

Reflexe an den Präparationsrändern zeigen, sind transluzente Keramikgerüste mit normalen Auge nicht mehr zu erkennen.

So lässt sich mit ZENO Zr<sub>Bridge</sub> transluzent ein breites Indikationsspektrum versorgen – von der Einzelzahnversorgung bis hin zu 14-gliedrigen Brücken. Als reiner Implantatwerkstoff und bei Bruxismus eignet sich ZENO Zr<sub>Bridge</sub> transluzent jedoch nicht.

Die ZENO Zr<sub>Bridge</sub> transluzent Rohlinge werden im angesinterten Zustand geliefert. Der Werkstoff ist einfach zu bearbeiten und garantiert auch bei schwierigen Mundsituationen eine gute Passung. **ZT**

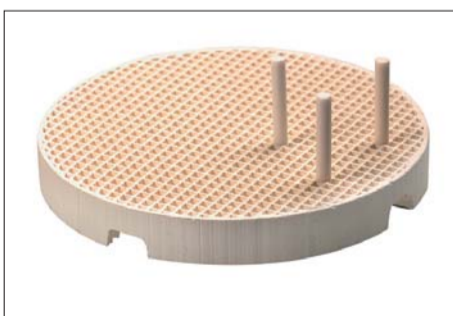
### ZT Adresse

WIELAND  
Dental + Technik GmbH & Co. KG  
Schwenninger Straße 13  
75179 Pforzheim  
Tel.: 0 72 31/37 05-0  
Fax: 0 72 31/35 79 59  
E-Mail: info@wieland-dental.de  
www.wieland-dental.de

## Zirkon einmal anders

Ein guter Träger bestimmt maßgeblich den Erfolg beim Brennvorgang mit. Nun gibt es den auch aus Vollkeramik.

Stets auf der Suche nach innovativen Lösungen stellt die Firma BioPlaster einen neuen Wabenbrennträger vor, der aus Zirkon besteht. Er hat einen Durchmesser von rund acht Zentimetern und ist somit einer der größten.



Die kreisförmige Wabenplatte und die Stifte eignen sich für alle Temperaturprozesse.

Die dazugehörigen Haltestifte bestehen aus Keramik und verzichten auf einen Metallkern.

Als Vorteil erweist sich die Tatsache, dass sie an der Spitze etwas größer ausfallen als Produkte anderer Hersteller. Anwender können auf diese Weise den Haltestift individuell an ihre jeweiligen Bedürfnisse anpassen. „Unser Unternehmen ist stets bemüht, seinen Kunden außergewöhnliche Produkte anbieten zu können“, sagt David C. Briegel, Inhaber von BioPlaster. „Mit dem vollkeramischen Brennträger wird diese Suche erfolgreich fortgesetzt.“

Der Brennträger und die Haltestifte weisen ein identisches Temperaturverhalten auf. Probleme, die sich aus unterschiedlichen WAK-Werten oder einer anderen Charakteristik bei Aufheizung und Abkühlung ergeben können, sind somit von vornherein ausgeschlossen. **ZT**

### ZT Adresse

Bio-Plaster  
Hauptstr. 9a  
82054 Altkirchen  
Tel.: 0 81 04/88 96 90  
Fax: 0 81 04/62 92 44  
E-Mail: info@bio-plaster.de  
www.bio-plaster.de

## Flexibler Wirtschaftler im Labor

Die Arbeit mit Zirkon ist in der Zahntechnik weiter auf dem Vormarsch. Zahntechniker können ab sofort für ihre Zirkongerüsterstellung auf das neue Kopierfräsggerät von bredent zurückgreifen.

Schnell und einfach soll sie sein, die Herstellung von Zirkongerüsten. Das neue 5-motions-system von bredent vereint die Vorteile der bereits am Markt bestehenden Produkte und hält zusätzlich innovative Neuerung parat. Das Konzept setzt vor allem auf Beweglichkeit und Übersichtlichkeit. So ist der Aufnahmerahmen 360 Grad um die eigene Achse, der Spanntisch um 40 Grad drehbar. Ein zusätzlicher „Check-Point“ garantiert ein passgenaues Einspannen von Taster und Fräser. Die Radialschienenführung mit konstanter Druckluftreinigung sorgt für eine hohe Lebensdauer. Hervorzuheben ist die Magnehaltung der Absaugschale. Sie kann leicht abgenommen werden, was das Abtrennen der Zirkongerüster erleichtert. Da Modelation sowie das Zirkonvorne am Gerät positioniert sind, gewährt dies einen hervorragenden Überblick



bredent eröffnet Zahntechnikern die Möglichkeit, kostengünstig Zahnersatz aus Zirkon herzustellen und dabei ein breites Anwendungsspektrum abzudecken.

für entwickelte Produkte, wie z.B. die Hochglanzpolierpaste Zi-polish und das Geschiebe Vario-Soft 3 zirkon sv.

über den Arbeitsbereich. Das 5-motions-system ist platzsparend und kompakt gebaut und überzeugt durch ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. bredent liefert neben dem kompletten Sortiment für die Kopierfrästechnik auch Komponenten und Bearbeitungsmaterialien sowie speziell hier-

Insgesamt ist so eine kostengünstige Herstellung von der Einzelkrone über individuelle Abutments bis hin zu 14-gliedrigem Zahnersatz möglich. Das exakte Kopieren reduziert die Nacharbeit des Zirkongerüstes nach dem Sintervorgang, dadurch wird weniger Aufpassarbeit notwendig. Für den Zahntechniker bedeutet das: Die Wertschöpfung bleibt im Labor, die Arbeitszeit wird effizienter eingesetzt. **ZT**

### ZT Adresse

bredent GmbH & Co. KG  
Weißenhomer Str. 2  
89250 Senden  
Tel.: 0 73 09/8 72-22  
Fax: 0 73 09/8 72-24  
E-Mail: info@bredent.com  
www.bredent.com

ANZEIGE

## Erfolg im Dialog



## Das unverwechselbare Dentaldepot!

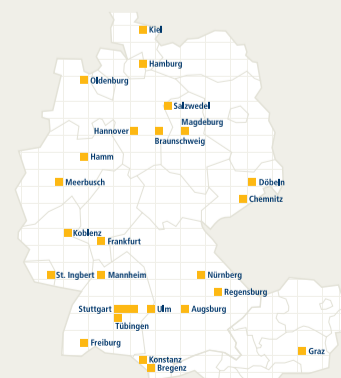
Alles unter einem Dach:  
dental bauer-gruppe – Ein Logo für viel Individualität und volle Leistung

Die Unternehmen der dental bauer-gruppe überzeugen in Kliniken, zahnärztlichen Praxen und Laboratorien durch erstklassige Dienstleistungen.

Ein einziges Logo steht als Symbol für individuelle Vor-Ort-Betreuung, Leistung, höchste Qualität und Service.

Sie lesen einen Namen und wissen überall in Deutschland und Österreich, was Sie erwarten dürfen.

- Kundennähe hat oberste Priorität
- Kompetenz und Service als Basis für gute Partnerschaft
- Unser Weg führt in die Zukunft



## Eine starke Gruppe

www.dentalbauer.de

## Mit dem technologischen Wandel Schritt halten

Vor zwei Jahren begann Bien-Air mit der Entwicklung eines eigenen CAD/CAM-Systems. Am Ende steht nun ein System bereit, das auf Flexibilität und Vielfalt setzt.

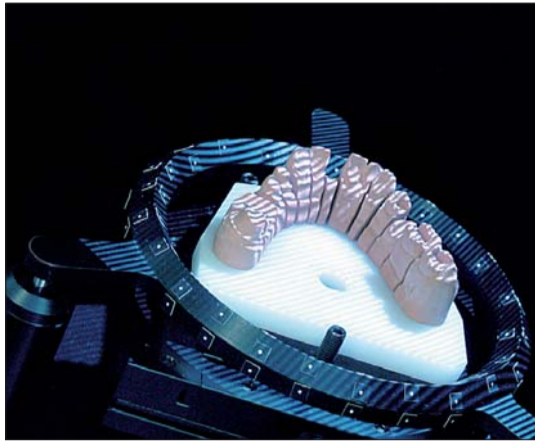
Das Bien-Air CAD/CAM-System besteht aus dem Scanner Scan 200, der CAD-Software DentCad, der CAM-Software DentMill sowie der Bearbeitungseinheit Mill 200. Um dem Anwender größtmögliche Flexibilität zu garantieren, wurde das System als offenes System konzipiert. Das heißt, der Anwender kann z.B. nur mit dem Scanner arbeiten, indem er seine Modelle einscannet, die Konstruktion mittels DentCad erstellt und den Datensatz an ein Partnerlabor sendet, das eine Fräsmaschine besitzt. Selbstverständlich kann der Anwender seinen Scanner jederzeit um eine eigene Bearbeitungsmaschine erweitern. Das System erlaubt dem Zahntechniker einen kostengünstigen Einstieg in diese Technologie, sichert ihm Materialvielfalt und Freiheit in Bezug auf die Indikation.

### Richtig ins Licht gerückt

Wie das komplette System basiert auch der Scanner Scan 200 auf industriellen Standardkomponenten, wodurch die Werterhaltung gesichert ist. Er gehört zur neuesten Generation von Streifenlichtscannern. Sein Scandfeld mit einem Durchmesser von 100 Millimetern ermöglicht das Erfassen auch großer Kiefer komplett in einem Durchgang.

Scanner und Software sind einfach zu bedienen. Die Einstellung kann vom Anwender problemlos selbst durchgeführt werden. Mehrere verschiedene Einzelstümpfe können über eine spezielle Multi-Die-Platte in einem Durchgang gescannt werden, was eine erhebliche Zeitersparnis zur Folge hat. Die Präparationslinie wird vom Scanner automatisch erkannt, kann aber bei Bedarf in der DentCad-Software noch korrigiert werden.

Mittels DentCad sind Konstruktionen von der einfachen Kappe bis hin zur anatomischen Brücke möglich. Zur



Der Streifenlichtscanner verfügt über zwei hochauflösende Kameras, die schnelle und präzise Aufnahmen ermöglichen.



Bedienerfreundlichkeit und ein logischer Aufbau kennzeichnen die Bearbeitungseinheit Mill 200 als auch das komplette System.

Planungssicherheit können auch ein Quetschbiss oder Wax-up eingescannt und eingebildet werden. Somit ist das Erstellen von reduzierten Arbeiten ebenfalls möglich. Wandstärke, Zementspalt, Zementpalterweiterung sowie Größe und Position der einzelnen Konnektoren können individuell eingestellt werden. Ebenso ist es möglich, diverse individuelle Einstellungen abzuspeichern.

### Optimale Ausnutzung

Die konstruierten Arbeiten werden entweder an ein Partnerlabor gesendet oder in der CAM-Software DentMill weiterverarbeitet. In der Software DentMill können ebenfalls diverse Standardeinstellungen, wie z. B. Bearbeitungsparameter, Abstand der Arbeiten voneinander oder vom Rand des Rohlings, eingestellt werden.

Über das sogenannte Nesting werden die Arbeiten platzsparend im Rohling platziert. Rohlinge, die noch nicht komplett ausgenutzt sind, können im Sinne einer optimalen Rohlingsausnutzung in einer Datenbank gespeichert und bei Bedarf auf dem Bildschirm aufgerufen werden.

Wie die DentCad ist auch die DentMill sehr einfach zu bedienen und der Anwender

wird Schritt für Schritt durch die Software geleitet.

### Entlastung für die Anwender

Die berechneten Arbeiten werden anschließend an die Bearbeitungsmaschine Mill 200 übertragen. Diese ist mit einer Doppelspindel ausgerüstet und kann einen kompletten Rohling bearbeiten. Die Rohlinge haben einen Durchmesser von 90 Millimetern. Je nach Material stehen Stärken von acht bis zu 20 Millimetern zur Verfügung.

Für die Mill 200 kann aus vier Materialien gewählt werden. Neben Grünlingszirkon DC-Shrink sind dies DC-Titan, DC-Tell, ein glasfaserverstärkter Kunststoff für provisorischen aber auch definitiven Zahnersatz, sowie DC-Cast, ein Kunststoff für die Gusstechnik.

Alle Materialien sind zertifiziert und seit Jahren im Dentalbereich bewährt. Im Gegensatz zu anderen Systemen wird der Rohling automatisch gewendet. Der Bediener kann sich so bis zum Ende des Bearbeitungsvorgangs z.B. auf die Gestaltung der nächsten gescannten Arbeiten konzentrieren. Die Bearbeitungszeiten pro Einheit liegen im Bereich von ca. fünf Minuten für Kunststoff, ca. zehn bis 15 Minuten für Zirkonoxid bis ca. 20 Minuten für Titan. Die Bearbeitungszeiten sind natürlich abhängig von der Art der Konstruktion.

Hochpräzise Linearachsen, Positioniergenauigkeiten im Mikrometerbereich sowie eine maximale Vibrationsdämpfung gewährleisten passgenaue Arbeiten. Da der Rohling vertikal in der Maschine eingespannt ist, werden Späne und Schleifpartikel direkt abgeführt. Dies hat eine längere Lebensdauer der Werkzeuge sowie eine wesentlich höhere Bearbeitungspräzision zur Folge.

### Platzsparend und wirtschaftlich

Eine zusätzliche Staubabsaugung ist für die Mill 200 nicht nötig, da sämtliche Materialien nass bearbeitet werden. So können sich keinerlei Staubpartikel auf beweglichen Teilen absetzen und Schäden oder Passungenauigkeiten hervorrufen. Die Mill 200 ist mit den Maßen 800 x 700 x 800 Millimeter kompakt gebaut und lässt sich problemlos im Labor integrieren. Der Kühlmittelbehälter befindet sich in der Maschine; lediglich Luft- und Stromanschluss sind nötig. **ZT**

### ZT Adresse

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

## Das Beste zum Schluss

Für Edelmetall- und edelmetallfreie Gerüste gibt es eine neue Überpress-Keramik.



Die neue Überpress-Keramik von BEGO ist schrumpfungsfrei und sorgt auf diese Weise für eine hohe Passgenauigkeit.

BeCe PRESS ist die wirtschaftliche Lösung, mit der metallkeramische Einzelzahnrestorationen und kleinere bis großspannige Brücken schnell und sicher im Überpressverfahren hergestellt werden können. Passgenaue Verblendungen von Kronen- und Brückengerüsten, auch mit Keramikschultern, werden modellationskonform durch eine schrumpfungsfreie leuzitverstärkte Silikatkeramik einfach erreicht. Überpresst werden können alle freigegebenen Edelmetall- und edelmetallfreien Legierungen mit einem WAK-Wert von 13,8 bis 14,6.

Der BeCe PRESS-Opaker ist das Bindeglied zwischen Metallgerüst und Presskeramik und Garant für den hervorragenden Haftverbund. Mit sechs farblich konditionierten Pressingots in Verbindung mit den Pressopakern und den Malfarben können alle Zahnfarben des V-Farbsystems ohne Probleme erreicht werden. Und mit dem eigens für BeCe PRESS

entwickelten SecuPress-Muffelsystem, der BEGO-Einbettmasse Bellavest® SH und den Einweg-Pressstempeln werden beste Überpressergebnisse erzielt. **ZT**

### ZT Adresse

BEGO Bremer Goldschlägerei  
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG  
Technologiepark Universität  
Wilhelm-Herbst-Straße 1  
28359 Bremen  
Tel.: 04 21/20 28-0  
Fax: 04 21/20 28-1 00  
E-Mail: info@bego.com  
www.bego.com  
ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

## Ästhetischer Übergang

Die Firma Logo-Dent bietet neue Kunststoffverblendschalen als ein preiswertes Provisorium.

Bei dem Ersatz teil- oder voll-zerstörter Zähne sind Zahnkronen oder Brücken eine gute Alternative. Während der Behandlung wollen Patienten nach der Reduzierung oder Entfernung von Zähnen mit Provisorien versorgt werden, die ihrem ästhetischen Aussehen entsprechen.

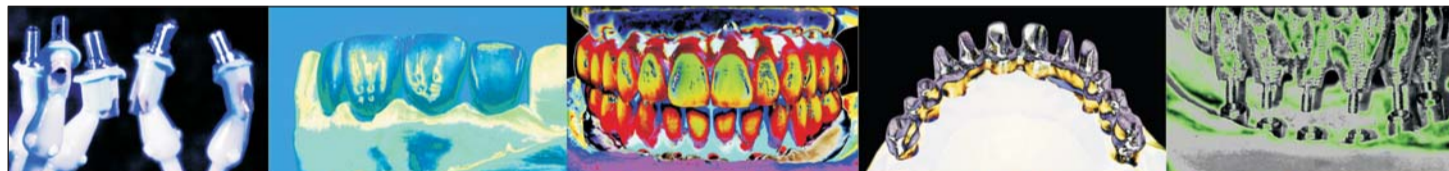
Für diese provisorische Versorgung hat jetzt Logo-Dent ACRY CETTE Veneers aus einem hochstabilen Kunststoff präsentiert. Sie sind optisch so gearbeitet, dass sie eine perfekte Zahnästhetik ergeben. Diese Verblendschalen können als Provisorium nicht nur bei Kronen- und Brücken, sondern auch bei der Geschleibetechnik sowie bei Einzelimplantaten oder der Implantatprothetik eingesetzt werden.

ACRY CETTE Veneers zeichnen sich durch einfache Verarbeitung, hohe Form- und Farbstabilität und eine hohe Endhärte aus. Die Kunststoffverblendschalen gibt es in zehn Oberkiefer-Garnituren und sechs Unterkiefer-Garnituren verschiedener Größen in den Farben A2, A3 und A3,5. Die Kunststoff-Veneers werden zum Preis von 9,99 Euro pro Garnitur angeboten. **ZT**

### ZT Adresse

Logo-Dent  
Postfach 12 61  
79265 Bötzingen  
Tel.: 0 76 63/30 94  
Fax: 0 76 63/52 02  
E-Mail: info@logo-dent.de  
www.logo-dent.de

ANZEIGE



### CompetenzCenter für CAD-CAM Frästechnik

#### Unser Testangebot für Sie:

**1 Zirkonoxid-Kronengerüst**  
für nur **39,90 €\***

\*incl. Material, zuzügl. MwSt.

#### Wir bieten Ihnen:

- kurze Fertigungszeiten
- direkte Kommunikation zwischen Ihnen und dem CAD-CAM Designer
- jeder Auftrag wird kundenorientiert hergestellt
- wir verwenden ausschließlich original **ZENO** - Material der Wieland Dental+ Technik
- alle Bestellungen werden in unserem Leipziger Labor gefertigt

AVANTGARDE Dentaltechnik GmbH • Stöhrerstraße 3b • 04347 Leipzig  
☎ 0341 - 69 64 00 📠 0341 - 69 64 010 📧 info@avantgarde-dental.de

www.avantgarde-dental.de • www.fraeszentrum-leipzig.de



## Die passen zueinander

Laut interner Tests bei Elephant kann Sakura Interaction erfolgreich mit Schick Z Solution Zirkon Unterstrukturen verarbeitet werden.

Nach Anregungen einiger Kunden hat Elephant Dental B.V. in Kooperation mit der Schick GmbH aus Schemmerhöfen Zirkon Unterstrukturen intern getestet. Ziel war es, die Kompatibilität der Sakura Interaction in Verbindung mit dem Zirkon Unterstrukturmaterial zu überprüfen. Dafür wurde untersucht, welcher maximalen Druckbeanspruchung die fertigen Kronen standhalten. Zusätzlich wurde ein Wärmeversuch unternommen. Nach der Auswertung beider Tests stand die Kompatibilität zwischen beiden Materialien fest. Bei jeder Kombination wurden gute Ergebnisse verzeichnet. Beachten Anwender die offizielle Verarbeitungsempfehlung beider Hersteller, werden eine fehlerlose Herstellung und eine



Sakura Interaction erwies sich als gut angepasst an Zirkon Unterstrukturen von Schick.

dauerhafte Qualität der Restauration sichergestellt. **ZT**

### ZT Adresse

Elephant Dental B.V.  
Postbus 238  
1620 AE Hoorn  
Niederlande  
Tel.: +31-(0)2 29/25 90-00  
Fax: +31-(0)2 29/25 90-99  
E-Mail: info@elephant.nl  
www.elephant.nl

## Drei in einem

Lukadent hat ein modulares Maschinenkonzept entwickelt, das mehrere Arbeitsschritte in nur einem Gerät vereint.



Mit dem LUKAShine wird das Ausarbeiten und Polieren in Zukunft wesentlich erleichtert.

Mit dem LUKAShine bearbeitet man Oberflächen von NEM, EM und Keramiken ohne kostenintensive Handarbeit. Das anwendungsorientierte Maschinenkonzept des LUKAShine ermöglicht die Anwendung von drei unterschied-

lichen Bearbeitungsverfahren mit nur einem Gerät: Reinigen durch ein Magnet-Nadelbad, Nassschleifen mit einem Keramikgranulat bis hin zum Polieren auf Hochglanz. Das modulare Maschinenkonzept LUKAShine überzeugt im Labor durch hohe Flexibilität, Effizienz und Sicherheit. Ein lichthärtender Kunststoff schützt Bereiche, die nicht bearbeitet werden sollen. Günstige Anschaffungs- und Betriebskosten sorgen für ein hohes Maß an Wirtschaftlichkeit. Die einfache Handhabung und absolute Zuverlässigkeit stehen stellvertretend für Qualität made in Germany. **ZT**

### ZT Adresse

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

## Das Multitalent

Die Presskeramik VITA PM 9, basierend auf der bewährten Verblendkeramik VITA VM 9, eröffnet ein breites Indikationsspektrum.

Ab Oktober 2009 ist VITA PM 9 in drei unterschiedlichen Transluzenzstufen erhältlich. Das Sortiment wird um die

tin- und fünf Schmelzfarbnancen verfügbar. Die niedrigschmelzenden VITA VM 9 ADD-ON Massen



Die neue VITA PM 9 gibt es ab Oktober in drei Transluzenzstufen.

neuen HT (= high translucent)-Pellets erweitert. Gleichzeitig überzeugt VITA PM 9 durch ein modular aufgebautes Sortimentskonzept und garantiert damit eine rationelle Lagerhaltung. Speziell für die Individualisierung gerüstfreier VITA PM 9 Restaurationen wurden zudem niedrigschmelzende VITA VM 9 ADD-ON Keramikmassen entwickelt. Sie sind ebenfalls ab Oktober 2009 verfügbar.

Als flexible Allroundkeramik eignet sich VITA PM 9 sowohl für das gerüstfreie Pressen von Inlays, Onlays, Veneers und Frontzahnkronen als auch das Überpressen von Gerüsten aus Zirkoniumdioxid. Während die O (= opaque)-Presslinge vorrangig für die Überpresstechnik entwickelt wurden, empfehlen sich für die gerüstfreie Presstechnik neben den bewährten T (= translucent)-Pellets die neuen hochtransluzenten HT-Pellets. Farblich ist VITA PM 9 auf das VITA SYSTEM 3D-MASTER abgestimmt. Die O- und T-Presslinge sind jeweils in zehn Farbvarianten, die neuen HT-Pellets in fünf Den-

für die Individualisierung von VITA PM 9 Restaurationen zeichnen sich durch ihr homogenes Gefüge, eine natürliche Transluzenz sowie einen hervorragenden Sinterverbund mit der VITA PM 9-Basis aus. Sie ermöglichen die einfache Reproduktion individueller Zahnästhetik mittels acht Farbnuancen. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, VITA PM 9 Restaurationen mit VITA AKZENT Malfarben zu charakterisieren.

Zudem sorgen die exzellente Beschleif- und Polierbarkeit der VITA PM 9-Presskeramik für einen einfachen Verarbeitungsprozess. Ferner verfügt sie dank Plaquesistenz und Schmelzähnlichkeit über naturnahe Werkstoffeigenschaften. **ZT**

### ZT Adresse

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

## Einen Schritt schneller sein

Sirona erweitert sein inLab-Angebot zur Implantatversorgung. Die neue Softwareversion inLab 3D for Abutments V3.65 ermöglicht Restauration und Abutment in einem Konstruktionsvorgang.



Individuelle Abutments aus Zirkonoxid lassen sich einfach und schnell herstellen und bieten die Vorzüge keramischer Versorgung: sie sind ästhetisch hochwertig, klinisch zuverlässig und biokompatibel.

Mit dem inLab-System von Sirona lassen sich ab Oktober individuelle Zirkonoxid-Abutments für die gängigsten Implantatsysteme konstruieren und ausschleifen. Anschließend werden die Zirkonoxid-Mesostrukturen mit industriell vorgefertigten Anschlüssen aus Titan (Ti Base von Sirona), die optimal in das Implantat des je-

weiligen Herstellers passen, adhäsiv verbunden. Sirona bietet hierfür die passende Titanbasis mit Scanbodies, die Software inLab 3D for Abutments V3.65 mit ihren individuellen Konstruktionsstools sowie die speziell vorgefertigten Zirkonoxidblöcke inCoris ZI meso.

Nach dem Sintern wird die Zirkonoxid-Mesostruktur mit der Titanbasis verklebt. Abutments können auf diese Weise direkt im zahntechnischen Labor hergestellt werden. Das spart Zeit und erhöht die Wertschöpfung im Labor. Die erstklassige Präzision sowie die einfache und sichere Anwendung dieses Verfahrens sind bereits für CAMLOG-Im-

plantate erprobt. Zukünftig können nun auch die gängigsten Implantatsysteme versorgt werden.

Die Software inLab 3D for Abutments V3.65 ist ab Oktober erhältlich und bietet den besonderen Vorteil, dass Krone und Abutment in einem einzigen Konstruktionsprozess entstehen. Dabei können ein eingescanner Antagonist, Mock-ups und Zahnfleischmasken von der Software als Konstruktionshilfsmittel berücksichtigt werden. Ein Wax-up ist nicht notwendig. Das beschleunigt den Herstellungsprozess und wirkt sich positiv auf die Passung aus.

Eine Verdrehsicherung im speziellen inCoris ZI meso Block sorgt für Rotationsschutz und somit für zusätzliche Sicherheit. Das Verfahren bietet außerdem die Möglichkeit, für

die Konstruktion des Emergenzprofils die Zahnfleischmaske einzuscannen.

Zirkonoxid-Abutments können jedoch auch wie ein herkömmlicher Kronenstumpf konventionell oder mit inLab versorgt werden. Die direkte Verblendung des Abutments ist ebenfalls möglich. Die inCoris ZI meso Blöcke sind in zwei Schattierungen erhältlich und ersparen ein nachträgliches Einfärben. **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

ANZEIGE

# SR PHONARES®

MEISTERSTÜCKE DER MODERNE

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

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

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

**DIE NEUE ZAHN-GENERATION**

**Interessiert!**  
Dann fordern Sie noch heute Ihre persönliche Sample-Box kostenlos an unter [www.ivoclarvivadent.de](http://www.ivoclarvivadent.de)

[www.ivoclarvivadent.de](http://www.ivoclarvivadent.de)

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

**ivoclar vivadent**  
passion vision innovation

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

Die Qualität des deutschen Zahntechniker-Handwerks steht und fällt mit dem Können der Menschen, die in diesem Gewerbe arbeiten. Die Ausbildung zum Zahntechnikermeister stellt auch oder gerade in heutiger Zeit ein ganz entscheidendes Puzzleteil dar. Bundesweit bieten momentan mehr als 20 Einrichtungen eine solche Fortbildung an. Die ZT Zahntechnik Zeitung stellt in sieben Teilen jene Angebote kurz vor. Teil 6 blickt in den Süden Ostdeutschlands.



## Erfurt



Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer Erfurt  
Alacher Chaussee 10  
99092 Erfurt  
www.hwk-erfurt.de

Ansprechpartner:

Sigrid Ewen  
Tel.: 03 61/6 70 72 74  
E-Mail: sewen@hwk-erfurt.de

Träger:

Handwerkskammer Erfurt

Anzahl Arbeitsplätze:  
Anzahl Lehrer:

15  
7

Unterrichtsanteil in % (fest angestellt / frei)  
Teil I (Fachpraxis):  
Teil II (Fachtheorie):

100 / 0  
20 / 80

Kursangebote  
Teil I – Teil- und Vollzeitblöcke:

Stunden: 750  
Kosten: 3.337 Euro

Teil II – Teilzeit:

Stunden: 570  
Kosten: 2.839 Euro

Teil III (Betriebswirtschaft/ Recht) – Teil- und Vollzeit:

Stunden: 220  
Kosten: 721 Euro

Teil IV (Berufs- und Arbeitspädagogik) – Teil- und Vollzeit

Stunden: 120  
Kosten: 408 Euro

Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:

teilweise Materialien und Werkzeuge

Materialkosten pro Teilnehmer:

pro Teilnehmer unterschiedlich

Prüfungsablauf  
Prüfungsdauer Teil I / Teil II:  
Prüfungsort:  
Prüfungskosten  
Teil I:  
Teil II:  
Teil III:  
Teil IV:

9 Tage + 1/2 Tag Fachgespräche / 2 Tage  
Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer Erfurt  
  
180 Euro + ca. 640 Euro NK+ Materialkosten  
200 Euro  
150 Euro  
150 Euro

Wiederholungsprüfungen pro Jahr:

maximal 1

Besonderheiten:

– Zusammenarbeit mit Unternehmen der Dentalindustrie bei der Materialbeschaffung  
– Dozenten aus der Dentalindustrie unterrichten zu technologischen Fragen

## Chemnitz



Handwerkskammer Chemnitz  
Limbacher Straße 195  
09116 Chemnitz  
www.hwk-chemnitz.de

Ansprechpartner:

Annerose Bauer  
Tel.: 03 71/5 36 41 88  
E-Mail: a.bauer@hwk-chemnitz.de

Träger:

Handwerkskammer Chemnitz

Anzahl Arbeitsplätze:  
Anzahl Lehrer (fest angestellt / frei):

12  
0 / 15

Unterrichtsanteil in Prozent (fest angestellt / frei)  
Teil I (Fachpraxis):  
Teil II (Fachtheorie):

0 / 100  
0 / 100

Kursangebote  
Teil I – Blockunterricht:

Zyklus: alle zwei Jahre  
Stunden: 250  
Dauer: 6 Monate  
Kosten: 7.480 Euro

Teil II – Teilzeit:

Zyklus: alle zwei Jahre (Fr. und Sa.)  
Stunden: 460  
Dauer: 12 Monate  
Kosten: 2.500 Euro

Teil III (Betriebswirtschaft/ Recht) – Vollzeit:

Zyklus: 3 x jährlich (Januar, April, August)  
Stunden: 290  
Dauer: 2 Monate  
Kosten: 1.008 Euro

Teil III (Betriebswirtschaft/ Recht) – Teilzeit:

Zyklus: jährlich  
Stunden: 290  
Dauer: 8 Monate  
Kosten: 1.008 Kosten

Teil IV (Berufs- und Arbeitspädagogik) – Vollzeit:

Zyklus: 3 x jährlich (Januar, April, August)  
Stunden: 100  
Dauer: 1 Monat  
Kosten: 395 Euro

Teil IV (Berufs- und Arbeitspädagogik) – Teilzeit:

Zyklus: jährlich  
Stunden: 100  
Dauer: 3 Monate  
Kosten: 395 Euro

Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:

– Bücher und Materialien  
– Werkzeuggrundausstattung vorhanden

Materialkosten pro Teilnehmer:

in Lehrgangsgebühr enthalten

Prüfungsablauf  
Prüfungsdauer Teil I / Teil II:  
Prüfungsort:  
Prüfungskosten  
Teil I und Nebenkosten:  
Teil II:  
Teil III:  
Teil IV:  
Wiederholungsprüfungen:

Nach neuer Meisterprüfungsverordnung  
Chemnitz / Zwickau  
  
2.810 Euro  
190 Euro  
150 Euro  
150 Euro  
alle zwei Jahre

Besonderheiten:

k. A.

## Ronneburg



Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg  
Bahnhofstraße 2  
07580 Ronneburg  
www.zahntechnik-meisterschule.de

Ansprechpartner:

ZTM Cornelia Gräfe  
Tel.: 03 66 02/9 21 70  
E-Mail: info@zahntechnik-meisterschule.de

Träger:

privatwirtschaftlich

Anzahl Arbeitsplätze:  
Anzahl Lehrer (fest angestellt / frei):

27  
1 / 11

Unterrichtsanteil in % (fest angestellt / frei)  
Teil I (Fachpraxis):  
Teil II (Fachtheorie):

50 / 50  
10 / 90

Kursangebote  
Teil I + II – Vollzeit:

Stunden: 1.150  
Dauer: ca. 6 Monate  
Kosten: 8.800 Euro zzgl. MwSt.

Teil I – Teilzeit:

Zyklus: jede 2. Woche  
Dauer: 6 Monate  
Kosten: 6.600 Euro zzgl. MwSt.

Teil II – Teilzeit:

Zyklus: jede 2. Woche  
Dauer: 6 Monate  
Kosten: 2.200 Euro zzgl. MwSt.  
Aufnahmegebühr: 50 Euro zzgl. MwSt.

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

die wohnortzuständige HWK

Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:

– Skripte; Nutzung der Medienbibliothek  
– Verbrauchsmaterialien wie Gipse, Einbettmassen, Silikone; Kursmaterialien KFO

Materialkosten pro Teilnehmer:

k. A.

Prüfungsablauf  
Prüfungsdauer Teil I / Teil II:  
Prüfungsort:  
Prüfungskosten  
Teil I und Nebenkosten:  
Teil II:  
Wiederholungsprüfungen pro Jahr:

9 Tage / 2 Tage  
HWK Erfurt  
  
820 Euro  
200 Euro  
1

Besonderheiten:

– Umzug der Meisterschule in neue Räumlichkeiten  
– Termine für die Meisterkurse stehen langfristig fest  
– auf die Meisterprüfungsarbeiten abgestimmte Instrumenten- und Materialpackages  
– Unterstützung der Ausbildung durch die Dentalindustrie  
– Arbeit am Meistermodell bis zur Fertigstellung



# ZWL

# ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT • LABOR



## Probeabo – Testen Sie jetzt!

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



Jetzt ausfüllen!

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

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die ZWL im Jahresabonnement zum Preis von 25 EUR/Jahr beziehen (inkl. Versand und MwSt.).

Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

► **Antwort** per Fax 03 41/4 84 74-2 90 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ/Ort

E-Mail

Unterschrift

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

Unterschrift

## Veränderung im Sinne des Erfolgs

Die Sparten Dental und Industrie werden von WIELAND getrennt. Auf diese Weise sollen Strukturen für zukünftiges Wachstum gestärkt werden.



Seit dem 1. August 2009 fungiert der 44-jährige Torsten Schwafert als Sprecher der Geschäftsführung für die Sparte Dental.

Die WIELAND Dental+Technik GmbH & Co. KG passt ihre Strukturen noch besser den Kundenbedürfnissen an. Die schnelle technologische Entwicklung hat in den vergangenen Jahren dazu geführt, dass die Dental- und die Industriesparte zunehmend unterschiedliche strategische Schwerpunkte setzen. Gehört schon immer Legierungen, Galvanotechnik und Edelmetallrückgewinnung

wird Oliver Völlinger sich zukünftig in seiner Aufgabe als Sprecher der Geschäftsführung für den Bereich Industrie ausschließlich auf den Ausbau dieser Sparte konzentrieren und die Potenziale nachhaltig für WIELAND erschließen. Zum 1. August 2009 übernahm Torsten Schwafert, ehemals Leiter Vertrieb und Marketing bei DeguDent, die Verantwortung als Sprecher der Geschäftsführung für den Be-

reich Dental. In seinem operativen Fokus liegen die Bereiche Forschung und Entwicklung, Vertrieb und alle CAD/CAM-Themen. Schwafert war zuvor in leitenden Positionen in den Bereichen Vertrieb und Marketing u.a. für Elephant Dental B.V. tätig. Daneben wird Reinhold Brommer innerhalb der Geschäftsführung der Sparte Dental seine Verantwortungsbereiche behalten und seine langjährige WIELAND-Erfahrung einbringen. Die beiden WIELAND-Sparten Dental und Industrie bleiben durch die Querschnittsfunktionen Finanzen und Verwaltung verbunden, die Friedrich Karle, bislang Kaufmännischer Leiter, zukünftig als Geschäftsführer betreuen wird. **zt**

reich Dental. In seinem operativen Fokus liegen die Bereiche Forschung und Entwicklung, Vertrieb und alle CAD/CAM-Themen. Schwafert war zuvor in leitenden Positionen in den Bereichen Vertrieb und Marketing u.a. für Elephant Dental B.V. tätig. Daneben wird Reinhold Brommer innerhalb der Geschäftsführung der Sparte Dental seine Verantwortungsbereiche behalten und seine langjährige WIELAND-Erfahrung einbringen. Die beiden WIELAND-Sparten Dental und Industrie bleiben durch die Querschnittsfunktionen Finanzen und Verwaltung verbunden, die Friedrich Karle, bislang Kaufmännischer Leiter, zukünftig als Geschäftsführer betreuen wird. **zt**

### ZT Adresse

WIELAND  
Dental + Technik GmbH & Co. KG  
Schwenninger Straße 13  
75179 Pforzheim  
Tel.: 072 31/37 05-0  
Fax: 072 31/35 79 59  
E-Mail: info@wieland-dental.de  
www.wieland-dental.de

## Experimentierfreudige nach vorn

Hint-ELs® startet in wenigen Wochen den Praxistest seines Intraoralscanners. Interessierte können sich für eine Teilnahme am Programm anmelden.



Die Erprobungsphase des Intraoralscanners Hint-ELs® directScan startet im Oktober 2009.

Anfang Oktober 2009 startet das Unternehmen aus Griesheim deutschlandweit die Erprobungsphase des Intraoralscanners Hint-ELs® directScan für die digitale Abdrucknahme. Die offizielle Markteinführung ist für Februar 2010 geplant. Zahn-techniker und Zahnärzte können sich noch für ein paar freie Plätze im Kreise der Pilotanwender bewerben.

genauigkeit beträgt dabei zwölf bis 15 Mikrometer, so dass beste Voraussetzungen für die computergestützte Anfertigung passgenauer Versorgungen mit exaktem Randspalt gegeben sind. Feri Nadj, verantwortlich für Vertrieb, Marketing und Qualitätsmanagement bei Hint-ELs, erläutert: „Die Erprobungsphase ist für uns von größter Bedeutung. Alle

technischen Feinheiten des Hint-ELs® directScan sind nur von Nutzen, wenn die Anwender bestätigen, den Intraoralscanner im Labor bzw. Praxisalltag optimal in ihre Arbeitsabläufe integrieren zu können. Deshalb sind wir auf das Feedback äußerster gespannt. Die Pilotanwender erhalten das Gerät zu einem Vorzugspreis und werden sowohl während der Erprobungsphase als auch darüber hinaus kostenfrei mit Updates versorgt. Attraktive Konditionen halten wir zudem für die weitere künftige Zusammenarbeit bereit.“ Interessierte Zahn-techniker und Zahnärzte erhalten zusätzliche Informationen unter dem aufgeführten Kontakt. Als Ansprechpartner fungiert Feri Nadj. **zt**

### ZT Adresse

Hint-ELs® GmbH  
Rübgrund 21  
64347 Griesheim  
Tel.: 061 55/89 98-0  
Fax: 061 55/89 98-11  
E-Mail: info@hintel.com  
www.hintel.com

## Austausch mit Experten

Wertvolle Fachinformationen für Zahn-techniker und Zahnärzte auf jährlicher Hausmesse.



Der BEGO-Stammsitz: Wieder heißt das Dentalunternehmen hier Zahn-techniker und Zahnärzte zur Hausmesse willkommen.

Am 23. Oktober ist es wieder soweit: Im Stammsitz des Bremer Dentalunternehmens findet ganztägig von 11 bis 17 Uhr die BEGO-Hausmesse statt. Die Teilnehmer können auf einer Unternehmensführung einen Blick hinter die Kulissen des Innovationsführers im Dentalbereich werfen und sich umfassend über die BEGO-Geschäftsfelder Zahntechnik, Zahnmedizin und Implantologie informieren und austauschen.

Unter anderem wird den Besuchern ermöglicht, aus nächster Nähe die dritte Generation der patentierten „Selective Laser Melting“-Technologie sowie die hochmodernen Zirkoniumdioxid-Fräsanlagen zu erleben. Und nicht zuletzt können zahlreiche BEGO-Produkte zu besonders attraktiven Messepreisen erworben werden. Zudem besteht im Gegensatz zu den großen Dentalmessen hier explizit die Chance zum vertieften und entspannten Austausch mit Fachkollegen und BEGO-Experten. Für das leibliche Wohl ist gesorgt, die Teilnahme ist kostenlos.

Die BEGO-Hausmesse richtet sich insbesondere an Zahn-techniker und Zahnärzte aus dem nördlichen und mittleren Deutschland, doch auch Besucher aus fernen Bundesländern sind herzlich willkommen – gerne sind die Bremer bei der Hotelreservierung behilflich. Als besonderes Schmankerl ist der gemeinsame Besuch des 974. Bremer Freimarkts, eines der ältesten und bekanntesten Volksfeste Deutschlands, am späteren Nachmittag möglich. Interessierte können sich bis zum 2. Oktober per E-Mail an arendt@bego.com oder telefonisch unter 04 21/20 28-2 90 anmelden. **zt**

### ZT Adresse

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

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

## Auch der Branchenprimus verzeichnet Verluste

Der schweizerische Implantathersteller Nobel Biocare hat im ersten Halbjahr 2009 einen Umsatzrückgang hinnehmen müssen. Gleichzeitig ging auch der Gewinn im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zurück.

Für das erste Halbjahr 2009 weist der weltweit größte Hersteller von Zahnimplantaten einen Umsatz von 300,4 Mio. Euro aus. Das entspricht einem Rückgang von 11,3 Prozent. Weniger stark gegenüber dem Umsatz fiel hingegen der Reingewinn vor den Restrukturierungskosten: Hier konnte das Unternehmen 52,9 Mio. Euro verbuchen – ein Minus von 7,5 Prozent im Vergleich zum ersten Halbjahr 2008. Mit 24,7 Prozent befindet sich die Betriebsgewinnmarge (bei einem EBIT von 64,7 Mio. Euro) jedoch weiterhin auf einem hohen Niveau. Der Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit konnte sogar gegenüber dem Vorjahr um 22 Prozent auf 72 Mio. Euro gesteigert werden. Die von Nobel Biocare eingesetzten Mittel von 9,5 Mio. Euro für die Restrukturierung des Unternehmens belasten die Bilanz des ersten Halbjahres allerdings zusätzlich.

### Schwieriges Marktumfeld

Als Ursachen für den Umsatzrückgang nennt Nobel Biocare neben dem derzeit schwierigen wirtschaftlichen Umfeld vor allem ausbleibende Scanner-Verkäufe und einen ungünstigen Ländermix. Insbesondere der Volumenmarkt Spanien leide unter der Wirtschaftskrise. Märkte mit (partieller) Rückvergütungssystem wie etwa Deutschland zeigten sich hingegen stabiler, während sich in Russland das Wachstum weiter fortsetzte. Im wichtigen Absatzmarkt Nordamerika ging der Um-



Domenico Scala, CEO von Nobel Biocare, blickt trotz der schwierigen Marktlage positiv in die Zukunft.

satz um gut zehn Prozent zurück. Die Gründe liegen hier in einem geringeren Patientenaufkommen und verzögerten Fallaufnahmen in den Zahnarztpraxen als Folgen der Wirtschaftskrise.

### Erfolgreiche Verbesserungsmaßnahmen

Der schweizerische Konzern setzte im ersten Halbjahr 2009 die eingeleiteten strategischen und organisatorischen Maßnahmen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit fort. Hierzu zählen die Einführung einer neuen, marktorientierten Organisation mit starkem Kundenfokus, die Stärkung der regionalen Verkaufsmannschaften sowie neue Prozesse für die Produktentwicklung und das Management der Produktlebenszyklen. Zudem wurde das Produktportfolio durch zusätzliche Optionen für das Implantat Nobel Active™ und durch die Lancierung von neuen Nobel-Procera™-Technologien, -Materialien und -Produkten

deutlich gestärkt. Gleichzeitig wurden die Maßnahmen zur Effizienzsteigerung fortgeführt. Laut Domenico Scala, CEO von Nobel Biocare, zeigen diese Maßnahmen bereits Wirkung: „Dank Initiativen zur Sicherung der Margen und konsequenten Kostensenkungen konnten wir bei der Rentabilität gute Resultate erzielen“, kommentierte Scala die Ergebnisse des ersten Halbjahres.

### Fokus auf langfristige Dentaltrends

Im ersten Halbjahr 2009 trieb Nobel Biocare die Initiativen zur Stärkung des Unternehmens und zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit weiter voran. Das Unternehmen konzentriert sich nach eigenen Aussagen dabei auf langfristige Dentaltrends sowie auf integrierte und gesamtheitliche Behandlungslösungen. Der Fokus liegt auf Innovationen im Bereich Implantate, CAD/CAM-Prothetik und der digitalen Zahnmedizin. Bereits heute verfügt Nobel Biocare über das umfassend-

te Angebot an Implantaten sowie an CAD/CAM-basierten Prothetik-Produkten und -Technologien. Das Unternehmen bietet zudem komplette Behandlungslösungen für sämtliche Indikationen sowie maßgeschneiderte Behandlungs- und Produktangebote an.

### Unsicherer Ausblick

Nobel Biocare geht davon aus, dass der Markt für Dentalimplantate im ersten Halbjahr 2009 um etwa zehn bis zwölf Prozent zurückging. Ursachen waren insbesondere die Verschiebung von Behandlungen und ein geringerer Patientenfluss. Prognosen für das zweite Halbjahr will die Konzernführung um CEO Scala jedoch angesichts der unsicheren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht wagen. Man geht jedoch davon aus, dass die langfristigen Fundamentalfaktoren des Dentalmarktes intakt bleiben. Scala sieht sein Unternehmen für die Zukunft gut aufgestellt: „Nobel Biocare bleibt auch in der aktuell schwierigen Wirtschaftslage ein hochprofitables Unternehmen und ist dank fokussierter Strategie für die Markterholung hervorragend positioniert.“ **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

inklusive  
Veneer Set\*

# Perfect Smile –

Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik

mit Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht

Sponsoren:



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

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

perfekter aussehen. Und im Gegensatz zu früher will man auch, dass das in die Zähne investierte Geld im Ergebnis vom sozialen Umfeld wahrgenommen wird. Medial tagtäglich protegiert, sind schöne Zähne heute längst zum Statussymbol geworden.

Um den Selbstzahler, der eine vor allem kosmetisch motivierte Behandlung wünscht, zufriedenstellen zu können, bedarf es minimalinvasiver Verfahren und absoluter High-End-Zahnmedizin.

Der nachstehend kombinierte Theorie- und Arbeitskurs vermittelt Ihnen alle wesentlichen Kenntnisse in der Veneertechnik und wird Sie in die Lage versetzen, den Wünschen Ihrer Patienten nach einem strahlenden Lächeln noch besser entsprechen zu können.

### Kursbeschreibung

#### 1. Teil:

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

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

#### 2. Teil:

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

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

### Termine 2009

**18.09.2009 Konstanz** 13.00 – 19.00 Uhr  
Klinikum Konstanz

**10.10.2009 München** 09.00 – 15.00 Uhr  
Hotel Hilton München Park

**24.10.2009 Wiesbaden** 09.00 – 15.00 Uhr  
Dorint Hotel Wiesbaden

**07.11.2009 Köln** 09.00 – 15.00 Uhr  
Marriott Hotel

**14.11.2009 Berlin** 09.00 – 15.00 Uhr  
Hotel Palace Berlin

### Termine 2010

**26.02.2010 Unna** 13.00 – 19.00 Uhr  
Hotel Park Inn Kamen/Unna

**13.03.2010 Düsseldorf** 09.00 – 15.00 Uhr  
Hotel Interconti auf der Königsallee

**19.03.2010 Siegen** 13.00 – 19.00 Uhr  
Siegerlandhalle

**04.06.2010 Rostock** 13.00 – 19.00 Uhr  
Hotel NEPTUN

Weitere Termine für 2010 erhalten Sie unter Tel. 03 41/4 84 74-3 08.



### Vita

Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht ist seit Dezember 2007 Präsident der 2003 gegründeten Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ). Er machte sein Examen 1987 in Göttingen und ist seit 1989 niedergelassen in eigener Praxis in Edewecht. 2004 erwarb er den

„Master in Aesthetics“ am Rosenthal Institute der New York University. 2005 gewann er die Goldmedaille in der AACD Smile Gallery in der Kategorie „indirekte Restaurationen“ und ist seit 2006 Mitglied im International Relationship Committee der AACD.

Neben seiner Referententätigkeit ist er auch Autor zahlreicher Fachbeiträge in der Zeitschrift „cosmetic dentistry“ sowie anderen Publikationen. Dr. Wahlmann ist seit 2004 Mitglied der DGKZ und seit 2006 auch Mitglied des Vorstandes der Gesellschaft.

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

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

### Organisatorisches

Kursgebühr: 445,- € zzgl. MwSt.

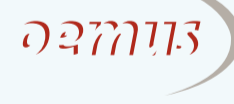
(In der Gebühr sind Materialien und Modelle sowie ein „Frank Dental Veneer Set 1 – Dr. Wahlmann“ im Wert von 69,99 € zzgl. MwSt. enthalten! Inhalt: verschiedene Diamantbohrer in unterschiedlichen Körnungen, Diamantpolierer, Diamantscheibe, Hartmetallfeinierer und ein Träger-Mandrell)

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

Tagungspauschale: 45,- € zzgl. MwSt.

(Verpflegung und Tagungsgetränke)

### Veranstalter



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

### Allgemeine Geschäftsbedingungen

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

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

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

**OEMUS MEDIA AG**  
**Holbeinstr. 29**  
**04229 Leipzig**

ZT 9/09

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

- |  |   |   |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> 18. September 2009 Konstanz | <input type="checkbox"/> 07. November 2009 Köln   | <input type="checkbox"/> 13. März 2010 Düsseldorf |
| <input type="checkbox"/> 10. Oktober 2009 München    | <input type="checkbox"/> 14. November 2009 Berlin | <input type="checkbox"/> 19. März 2010 Siegen     |
| <input type="checkbox"/> 24. Oktober 2009 Wiesbaden  | <input type="checkbox"/> 26. Februar 2010 Unna    | <input type="checkbox"/> 04. Juni 2010 Rostock    |

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

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

Laborstempel

E-Mail:

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

Datum/Unterschrift

## CAD/CAM-Blick in die Zukunft der Zahntechnik

Das erste Heraeus Prothetik Symposium geht der Frage nach, welche Möglichkeiten die neuen Technologien für die Zusammenarbeit zwischen Labor und Praxis bieten.

Am 18. November 2009 lädt Heraeus Zahntechnik und Zahnärzte zum 1. Heraeus Prothetik Symposium nach Frankfurt am Main ein. Im Fokus dieser gemeinsamen Fortbildungsveranstaltung am Frankfurter Flughafen stehen aktuelle Entwicklungen in der digitalen Prothetik und der Materialtechnologie. Experten aus Zahntechnik und Zahnmedizin beleuchten ein breites Spektrum rund um die Themen CAD/CAM und Zirkoniumdioxid.

Obwohl das Thema CAD/CAM und Zirkoniumdioxid den Dentalmarkt schon seit einigen Jahren beschäftigt, gilt es immer noch, in diesem Bereich die Schnittstellen zwischen Zahnarztpraxis und zahntechnischem Labor besser zu überbrücken. Deshalb enthält das halbtägige



Programm spannende Vorträge, in denen die hochkarätigen Referenten den Teilnehmern wertvolle Impulse sowohl für den Umgang mit der digitalen Technologie als

auch für die Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor geben.

In seinem Vortrag zur Ästhetik der Totalprothetik mit dem Titel „Die Zukunft ist weiß“ wird Prof. Dr. Hans-Christoph Lauer, Direktor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik an der Universitätszahnklinik Frankfurt, seine Sicht zu dieser Aussage aufzeigen. Im Detail wird er dem Publikum die Vorzüge von weißen Gerüstkonstruktionen, gegenüber der bisherigen, konventionellen Versorgung, im Bereich der Ästhetischen Zahnheilkunde erläutern.

Prof. Dr. Peter Pospiech, Ordinarius für zahnärztliche Prothetik und Werkstoffkunde an der Universität des Saarlandes in Homburg, wird die Bedeutung des Werkstoffs Zirkoniumdioxid aus wissenschaftlicher Sicht erläutern. Prof. Dr. Joachim Tinschert und Jürgen Steidl werden näher auf die Materialeigenschaften sowie die Herausforderungen der Schnittstellenthematik bei der Verarbeitung von Zirkoniumdioxid eingehen. Prof. Tinschert ist ehemaliger Oberarzt der Klinik für Zahnärztliche Prothetik der RWTH Aachen und Innovationspreissträger Medizin 2008. Steidl ist Geschäftsführer der Scientific Glass GmbH in Usingen. Die beiden Experten für vollkeramische Restaurationen werden wichtige Hinweise für eine vorbildliche keramische Verblendung

### ZT Info

<b>Termin:</b>	18.11.2009 ab 15.00 Uhr
<b>Ort:</b>	Steigenberger Airport Hotel Unterschweinstiege 16 60549 Frankfurt am Main
<b>Teilnahmegebühr:</b>	169,- EUR/Pers. bei 1 Anmeldung 149,- EUR/Pers. bei 2 Personen 129,- EUR/Pers. ab 3 Personen

im Labor und für die ideale Befestigung des Zahnersatzes in der Zahnarztpraxis geben.

Über die Möglichkeiten und Vorzüge der Doppelkronentechnik mit CAD/CAM-Systemen wird Dr. Steffanie Janko, Dozentin an der Universitätszahnklinik Frankfurt, sprechen. Und mit der Frage „Wem gehört die Zukunft?“ lädt Wirtschaftsberater und Bestsellerautor Karl Pilsel zu

einem Blick über den dentalen Tellerrand hinaus ein.

### ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH  
Grüner Weg 11  
63450 Hanau  
Tel.: 0800/4 37 25 22  
Fax: 0800/4 37 23 29  
E-Mail: info.lab@heraeus.com  
www.heraeus-dental.de  
 Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

ANZEIGE

Materialien, Zähne, Laborausstattung.

# Der Versand.

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

1

## finden

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

2

## bestellen

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

3

## haben

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

**NEU**

Lohrmann Dental  
Jetzt bundesweiter  
Versand!

So einfach ist das.

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

## Ein Mann vom Fach

Dentalunternehmen aus Iserlohn vermeldet einen prominenten Neuzugang.

Peter Stückrad heißt der neue Leiter für „Entwicklung und Anwendungstechnik“ der Firma SCHEU-DENTAL. Er tritt die Nachfolge von Uwe Röthig an, der das Unternehmen in diesem Sommer verlassen hatte. Der ausgebildete Zahntechniker Stückrad hat mehrere Berufsjahre in den USA verbracht, wo er den Abschluss eines „Certified Dental Technician“ (CDT) erlangte. Nach seiner Rückkehr und weiteren Berufsjahren in verschiedenen Dentallaboren absolvierte er 1992 erfolgreich die Prüfung zum Zahntechnikermeister. In den darauffolgenden Jahren war er als Laborleiter in renommierten Fachlaboren mit Schwerpunkt Kieferorthopädie und zahnärztliche Schlafmedizin tätig. Stückrad hat sich national und international als Autor verschiedener Fachartikel einen Namen gemacht und ist seit 1994 weltweit als Referent für die Fachbereiche Kieferorthopädie, Schnarchtherapie und Anwendungen der Tiefzieh-technik tätig. SCHEU-DENTAL sieht nach eigener Aussage in dieser Neubesetzung eine deutliche Verstärkung der Kompetenz in den



Peter Stückrad gilt als anerkannter Fachmann auf den Gebieten der Kieferorthopädie und zahnärztlichen Schlafmedizin.

genannten Fach-Disziplinen und plant, zusammen mit Peter Stückrad, eine Reihe neuer Produkte in nächster Zeit auf den Markt zu bringen.

### ZT Adresse

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

## Kleider machen Leute

Wer im Zahntechnik-Labor arbeitet, muss bei der Arbeitskleidung nicht länger auf individuelle Farbtöne verzichten.

Frische Farben und moderne Schnitte sind die Markenzeichen der neuen Shirt-Collection 09, die BEYCODENT auf dem Markt vorstellt. Unter dem Motto „Man kennt Sie mit Namen“ können die Shirts mit Laborlogo und zusätzlich dem Namen des Mitarbeiters ausgestattet werden. Der Druck erfolgt individuell nach den Ideen des Labors. Die Gestaltung ist an kein starres Schema gebunden. Damit kann jedes Labor sein persönliches Corporate Identity-Design umsetzen.

Neu ist zusätzlich zum Druck das Besticken mit

dem Laborlogo, beispielsweise für das komplette Laborteam. Individuell gefertigte Kleidung kann jederzeit problemlos nachbestellt werden. Informationen erhalten Sie auch online unter [www.praxisshirts.de](http://www.praxisshirts.de)

### ZT Adresse

BEYCODENT Beyer + Co. GmbH  
Wolfsweg 34  
57562 Herdorf  
Tel.: 0 27 44/92 00-0  
Fax: 0 27 44/7 66  
E-Mail: infoservice@beycodent.de  
www.beycodent.de

## 170 Jahre geballte Erfahrung

Im feierlichen Rahmen wurden in den vergangenen Monaten wieder einige Mitarbeiter geehrt, die schon seit vielen Jahren der Denta-Gruppe die Treue halten und in ihren Bereichen somit zu festen Säulen des Betriebes geworden sind.



Thomas Schneiderbanger (Mitte) personifiziert das zahntechnische Know-how der Denta-Gruppe. Zu seinem 25-jährigen Betriebsjubiläum gratulierten die Geschäftsleiter Axel Winkelstroeter (li.) und Mark S. Pace.

schinen“ eingesetzt. In der Abteilung Laser- und Bracketschweißmaschinen wurde Werner Ochs 1988 mit der fachlichen Betreuung beauftragt. Ein Jahr später wurde ihm die Abteilung als Meister und Kostenstellenleiter übertragen.

Seit einem Vierteljahrhundert ist Theodora Badinger bereits bei der Denta-Gruppe aktiv. Sie wirkt seit Beginn ihrer Tätigkeit in der Abteilung Oberflächenbearbeitung tatkräftig mit. Zu ihrem breit gefächerten Aufgabenbereich gehört u. a. das Beizen von verschiedenen Oberflächen.

Auch Thomas Schneiderbanger gehört zum Kreise der Jubilare, die bereits seit 25 Jahren bei Denta-Gruppe beschäftigt sind. Zu Beginn seiner Tätigkeit arbeitete er im Entwicklungslabor als Zahntechniker. Zehn Jahre später übernahm er die zahntechnische Produktentwicklung und vor zwei Jahren wechselte er von der Produktentwicklung in die Abteilung Marketing. Hier betreut er als



Wolfgang Fieß (links) ist seit 25 Jahren im Unternehmen aktiv, Döndü Yen (rechts) kann auf eine 30-jährige Berufslaufbahn bei Denta-Gruppe zurückblicken. Beide nehmen die Glückwünsche von Mark S. Pace (Geschäftsleitung) entgegen.

Produktmanager den zahntechnischen Produktbereich. Allen Jubilaren wünscht die Geschäftsleitung der Denta-Gruppe, Axel Winkelstroeter und Mark S. Pace, weiterhin alles Gute und sprechen ihnen Dank und Anerkennung für die bisherige Zusammenarbeit aus. **ZT**

### ZT Adresse

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

## Überzeugende Argumente

Die Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik (GZFA) baut mithilfe gezielter Workshops ihr Netzwerk weiter aus.

Ende Juni veranstaltete die GZFA ihren sechsten Workshop zur DROS®-Therapie und gewann alle beteiligten Zahnärzte zum Netzwerkpartner. Dank funktionstherapeutischer Fortbildung können sie Zahn- und Kieferfehlstellungen behandeln, die mit Cranio-mandibulären Dysfunktionen (CMD) zusammenhängen.

### Von Bayern bis Schleswig-Holstein sowie in Österreich

Damit kommen zu den DROS®-CMD-Praxen in Bayern, Baden-Württemberg, Saarland, Rheinland-Pfalz, Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen weitere aus Schleswig-Holstein sowie aus Österreich hinzu. Inzwischen praktizieren 30 Zahnärzte mit der DROS®-Schienentherapie. „Es treffen viele Patientenfragen über das Informationsportal bei uns ein. Auch in Fachkreisen bekommen wir für unser manuelles Therapiekonzept überzeugende Rückmeldungen“, so Franz Weiß, Geschäftsführer der GZFA. Zudem zeigt sich, dass die DROS®-Therapie, eine anerkannte Heilmethode, bei der prothetischen Versorgung eine Qualitätssteigerung herbeiführt. Die Zahnärzte des Netzwerks praktizieren an ihrem Standort exklusiv als DROS®-Thera-

peuten. Das tun sie zusammen mit einem zahntechnischen Partnerlabor, dem sie in einem für fünf Jahre geltenden Vertrag verbunden sind. Grund dafür ist die wichtige Rolle des Zahntechnikers in der Funktionstherapie, bei der er die diagnostischen Ergebnisse verstehen und souverän umsetzen muss.

### Zukunft ist interdisziplinär

Weiß ist davon überzeugt, dass sich die zahntechnische Funktionstherapie weiter durchsetzen wird. Wachsender Kostendruck und Qualitätsansprüche werden dazu führen, verstärkt interdisziplinäre Chancen zu nutzen und sich für hochwertige, standardisierte Verfahren zu öffnen. Auch die fachliche Diskussion gewinnt an Bedeutung. Mit der DROS®-Therapie setzen sich zurzeit zwei abgeschlossene und vier laufende Doktorarbeiten wissenschaftlich auseinander. **ZT**

### ZT Adresse

Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik mbH  
Gollierstraße 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

Über ein bemerkenswertes Betriebsjubiläum von 40 Jahren freut sich Dieter Volle. Er begann seine Tätigkeit für das Dentalunternehmen in der Kalkulation. Mit der Einführung der EDV-Anlage 1976 wechselte er als Programmierer in die EDV-Abteilung, in der er bis zum Beginn seiner Altersteilzeit beschäftigt war. Als Abteilungsleiter gehörte u. a. die Lehrlingsausbildung zu seinem Aufgabenbereich.

Seit 30 Jahren ist Döndü Yen als zuverlässige und flexible Mitarbeiterin für die Denta-Gruppe aktiv. Seit dem Eintritt in das Unternehmen ist sie in der Abteilung Dehnschraubenfertigung beschäftigt und montiert in präziser Handarbeit von

einfachen Standard-Dehnschrauben bis hin zu komplexen Spezial-Dehnschrauben. Wolfgang Fieß trat vor 25 Jahren in das Dentalunternehmen ein. Als Werkzeugmacher arbeitete er einige Zeit in der Abteilung Werkzeugbau. Nach drei Jahren wechselte er in die Abteilung Arbeitsvorbereitung, in der er noch heute die Planung und die Überwachung von Fertigungsaufträgen verantwortet.

Ebenfalls vor 25 Jahren fing Werner Ochs in der Abteilung Feinmechanik an. Der gelernte Werkzeugmacher absolvierte 1987 seine Meisterprüfung und wurde daraufhin als stellvertretender Kostenstellenleiter mit dem Schwerpunkt „NC-Ma-

ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec • Inh. M. Nolte  
Rohrstr. 14 • 53093 Hagen  
Tel.: ++49 (0) 2331 8081-0 • Fax: ++49 (0) 2331 8081-18  
info@microtec-dental.de • www.microtec-dental.de

# Machen Sie friktionslose Teleskopkronen wieder fit!

**bohren**

**Gewinde schneiden**

**eindrehen, einstellen**

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

**abtrennen... fertig**

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

## Doppelt gestärkt in die Zukunft

Zwei einschneidende Veränderungen bei SHOFU werden die Ausrichtung des Unternehmens in den nächsten Jahren prägen.

Im Juni 2009 wurde auf der Aktionärsversammlung Noriyuki Negoro als neuer Präsident der SHOFU INC. bestätigt. Er tritt die Nachfolge von Katsuya Ohta an, der das Unternehmen in den vergangenen neun Jahren leitete. Ohta, der 2007 den Börsengang von SHOFU INC. auf den Weg gebracht hatte, übernimmt künftig den Vorsitz im Aufsichtsrat.

Negoro begann seine Laufbahn im Unternehmen 1981 als Mitarbeiter der Forschungs- und Entwicklungsabteilung. In den letzten Jahren leitete er als Direktor die Abteilungen Forschung und Entwicklung, Qualitätssicherung und Produktion.

Der Geschäftsführer der SHOFU Dental GmbH in Ratingen, Wolfgang van Hall, gratulierte Negoro zu dessen Beförderung: „Während der langjährigen engen Zusammenarbeit



Vorgänger und Nachfolger vereint – Katya Ohta (li.) übergibt das Amt des Präsidenten an Noriyuki Negoro.

mit Herrn Negoro konnte ich mich von seinen Fähigkeiten und seinem umfassenden technischen Wissen überzeugen. Ich habe großes Vertrauen in sein Gespür für die Bedürfnisse der Kunden und seine Fähigkeit, SHOFU in diesen ökonomisch schwierigen Zeiten

unternehmerisch erfolgreich zu leiten.“

Als neue Vizepräsidenten wurden zwei langjährige SHOFU-Mitarbeiter bestimmt: Yoshikazu Wakino, Direktor der Internationalen Abteilung von SHOFU INC., und Fumio Shirahase, Direktor der Finanzabteilung. Gerade Wakino ist vielen Geschäftspartnern von SHOFU weltweit ein Begriff, da er seit Jahrzehnten eng mit den internationalen Niederlassungen zusammenarbeitet.

Präsident Negoro setzt für die Zukunft vor allem auf Konstanz: „Unsere Ziele, einschließlich der Fokussierung auf die Produktneuentwicklung und die globale Ausweitung unserer Geschäftsbeziehungen, bleiben unverändert.“ Neben dem Wechsel in der Präsidentschaft gab SHOFU INC.

den Abschluss eines Geschäfts- und Kapitalbündnisses mit Mitsui Chemicals Inc. und Sun Medical Co. Ltd. bekannt. Die drei Unternehmen beabsichtigen, in Gemeinschaftsprojekten innovative Produkte für die Zahnmedizin zu entwickeln, Herstellungsprozesse zu optimieren und bestehende Vertriebswege gemeinsam zu nutzen, um auf diesem Wege Rentabilität, Marktpräsenz und den Unternehmenswert aller drei Firmen zu steigern. **ZT**

### ZT Adresse

SHOFU Dental GmbH  
Am Brüll 17  
40878 Ratingen  
Tel.: 0 21 02 / 86 64-0  
Fax: 0 21 02 / 86 64-65  
E-Mail: info@shofu.de  
www.shofu.de

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

## Ein echter Hingucker

Die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH hat im Sommer ihre Internetpräsenz runderneuert.

Mit einem neuen Internetauftritt wendet sich das Hamburger Unternehmen an seine Kunden. „Wir haben der Website [www.flussfisch-dental.de](http://www.flussfisch-dental.de) eine frische, moderne Optik und eine übersichtliche Struktur gegeben“, erklärt Vertriebsleiter Jörg Schürmann.

Ein zentraler Punkt der überarbeiteten Internetpräsenz ist das neue Kundenportal für Lasersinterkunden, das man mit dem Button „Lasersintern“ erreicht. Neue Lasersinteraufträge kön-

Als eine weitere Neuerung gibt es an jedem ersten Werktag des Monats ein besonders günstiges Topangebot. Zu finden ist es auf der Website unter dem geflügelten Nilpferd. „Mit der Aktion ‚Early Hippo‘ können FLUSSFISCH Kunden richtig sparen. Wir haben diesen besonderen Service im Juli eingeführt und bereits sehr positive Resonanz erhalten“, bestätigt Schürmann. Auch das neu strukturierte Fortbildungsprogramm sowie die aktuelle Produktpalette inklud-

ANZEIGE

**Auropent® MagiCCeram® System**

**MagiCCeram®**

Aufbrennkeramik vom Feinsten

**Auropent®**

Legierungen ohne Kompromisse

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

nen online eingegeben werden. Zu jeder Zeit ist dann der aktuelle Status einsehbar. Die gesamte Abwicklung wird übersichtlich dokumentiert und bietet eine lückenlose Nachverfolgung aller Aufträge. Hierdurch hat jeder Kunde seine aktuellen Stückzahlen im Blick und kann so die günstigen Preisstaffeln optimal nutzen. Der Kunde kann auf Wunsch auch per E-Mail über den jeweiligen Status seiner Aufträge informiert werden.

sive Preislisten und Informationen zur Firmengeschichte finden sich auf der aktualisierten Homepage. **ZT**

### ZT Adresse

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

## Nicht länger zweite Wahl

ZTM Annette v. Hajmasy stellt die Überpress-Technik mit modernem Komposit vor.

Für viele Zahntechniker sind Komposite nach Keramik immer noch die zweite Wahl. Dabei sind heutige Komposite dauerhaft stabil, hervorragend verträglich und streuen Licht nahezu wie natürliche Zähne. Und falls einem Patienten mal ein Missgeschick passiert, ist Komposit auch noch deutlich reparaturfreundlicher als Keramik. Vieles spricht also für Restaurationen aus dem modernen Material. Wie man auf einfache Weise sogar umfangreichste Restaurationen zielgerichtet und kontrolliert herstellt, zeigte jetzt in ihrem Kölner Dentallabor Annette v. Hajmasy. Eineinhalb Tage lang gab die Zahntechnikermeisterin ihr Wissen über die Komposit-Überpress-Methode an Zahntechniker weiter, die künftig dieses fortschrittliche Fertigungsverfahren anwenden wollen.

In ihrem Kurs verdeutlichte die Meisterin vor allem die vielen Vorteile der neuartigen Technik gegenüber dem traditionellen Schichten: „Wer überpresst, kann sämtliche Informationen seines Wax-ups in die Restauration übertragen. Das macht die Arbeit leichter und erlaubt vorhersehbare Resultate von der Planung bis zum Ergebnis“, sagte sie.



Vorhersehbare Resultate vom Beginn der Planung – Annette v. Hajmasy (3. v.r.) demonstriert in ihrem Kölner Labor interessierten Zahntechnikern die Vorteile der Komposit-Überpress-Technik.

Annette v. Hajmasy nutzt für die Komposit-Überpress-Technik das von ihr und Schütz Dental gemeinsam entwickelte Komposit „Dialog Vario“. Das Verfahren funktioniert mit Materialien verschiedener Hersteller. Wegen des großen Interesses der Zahntechniker an der neuen Technik hat die Meisterin schon zusätzliche Seminare im Oktober und November eingeplant. Informationen zu den Terminen erhalten Interessierte unter dem nachfolgenden Kontakt. **ZT**

### ZT Adresse

Zahntechnikermeisterin  
Annette v. Hajmasy  
Am Wassermann 29  
50829 Köln  
Tel.: 02 21/17 91 53-83  
Fax: 02 21/17 91 53-84  
E-Mail: kontakt@hajmasy.de  
www.hajmasy.de

so einfach – so gut!  
Initial IQ – One Body,  
Layering-over-Metal von GC.

**NEU!**

### Das Geheimnis:

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

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

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

GC GERMANY GmbH  
Tel. +49.6172.99.59.60  
info@germany.gceurope.com  
www.germany.gceurope.com

GC AUSTRIA GmbH  
Tel. +43.3124.54020  
info@austria.gceurope.com  
www.austria.gceurope.com

GC AUSTRIA GmbH  
Swiss Office  
Tel. +41.52.366.46.46  
info@switzerland.gceurope.com  
www.switzerland.gceurope.com



**GC**

Für weitere Informationen:  
Tel. 0 61 72/9 95 96-0  
Fax 0 61 72/9 95 96-66  
info@gcgermany.de  
www.gcgermany.de

## Das trifft sich gut

Ab sofort bietet der Anzeigenmarkt auf [muffel-forum.de](http://muffel-forum.de) zahlreiche Neuerungen.

Der Anzeigenmarkt auf [muffel-forum.de](http://muffel-forum.de), der Zahntechniker Community für den deutschsprachigen Raum, zeigt sich seit August 2009 in komplett überarbeiteter Aussehen. Die Betreiber des Forums legten nach eigener Aussage bei der Neugestaltung vor allem Wert auf die individuelle Darstellung und intuitive Nutzbarkeit. Neue Funktionen und Einstellmöglichkeiten erleichtern den Inserenten sowie den Lesern die Auswahl der gewünschten Funktionen. Mithilfe einer menügesteuerten Benutzerführung passen die Nutzer Darstellung und Inhalt ihren Bedürfnissen an. Sie können frei wäh-

len, in welchem Format und mit welchen Kontaktinformationen ihre Anzeige veröffentlicht wird. Eine Abstufung in Bezug auf die Sichtbarkeit der Kontaktdaten ist ebenso möglich. Neben diesen neuen digitalen Möglichkeiten steht künftig für Anzeigenkunden eine Hotline parat. Unter der Nummer 03 32 32/4 17 92 nehmen Mitarbeiter des Muffel-Forums von 8 bis 17 Uhr die Anzeigenwünsche der Firmen entgegen. Auch Betrachter verpassen zukünftig keine Neuigkeit. Sie können sich per Newsletter oder RSS-Feed ohne Zeitverzögerung über die neusten Angebote informieren lassen.

Weitere Funktionen, unter anderem Paypal-Zahlung per Kreditkarte, Lastschrift und Giropay oder die Einpflege der Anzeige wahlweise individuell oder per Menüführung, runden das neu gestaltete Angebot ab. **ZT**

### ZT Adresse

T&B ServiceLine GbR  
Am Schlangenhorst 27  
14656 Brieselang  
Tel.: 03 32 32/35 00-90  
Fax: 03 32 32/35 00-91  
E-Mail: [info@tb-serviceline.de](mailto:info@tb-serviceline.de)  
[www.muffel-forum.de](http://www.muffel-forum.de)

## Die Tradition lebt weiter

Die Meisterschule für Zahntechnik in Ronneburg hat ihr neues Domizil bezogen.



Der Klinkerbau in der Bahnhofstraße ist die neue Werk- und Wirkstätte der Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg.

Nach umfangreichen Umzugs- und Baumaßnahmen hat die Meisterschule am 7. September die neuen modernen Räume des DT Campus im Zentrum Ronneburgs bezogen. Der Umzug steht im Zusammenhang mit dem Wechsel der Trägerschaft. Neuer Träger der Meisterschule ist die Dental Tribune Group GmbH, ein in über 90 Ländern tätiger Fachverlag und Fortbildungsanbieter mit Sitz in Leipzig. Geschäftsführer ist Herr Torsten Oemus und Schulleiterin Cornelia Gräfe. Somit setzt sich die langjährige Meisterschultradition fort und findet perspektivisch einen erweiterten

Fort- und Weiterbildungsrahmen. Die Meisterschule begrüßte zum Auftakt nach der Umzugs-pause die Teilnehmer des 27. Meisterkurses, der im Zeitraum vom 7.9.2009 bis 25.2.2010 stattfindet. Auch künftig können Zahntechniker auf zwei verschiedenen Wegen ihren Meisterbrief erlangen. Entweder während einer sechsmonatigen Vollzeitausbildung oder alternativ in zwölf Monaten als Teilzeitvariante, wobei jeweils Teil I und II unterrichtet werden. Dass sich eine Weiterbildung lohnt, zeigt nicht zuletzt die berufliche Entwicklung der über 330 ehemaligen Absolventen der Bildungseinrichtung.

Umfassende Informationen zur Meisterausbildung sowie dem überarbeiteten Meister-BAföG erhalten Interessierte zum Tag der offenen Tür am 31. Oktober 2009 sowie unter den nachfolgenden Kontaktdaten. **ZT**

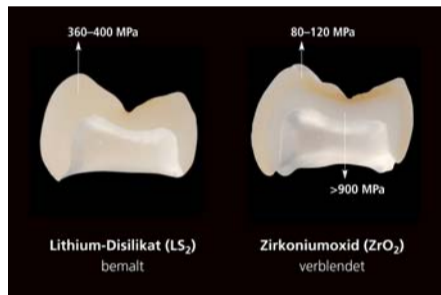
### ZT Adresse

Meisterschule für Zahntechnik  
Bahnhofstr. 2  
07580 Ronneburg  
Tel.: 03 66 02/9 21-70/-71  
Fax: 03 66 02/9 21-72  
E-Mail:  
[info@zahntechnik-meisterschule.de](mailto:info@zahntechnik-meisterschule.de)  
[www.zahntechnik-meisterschule.de](http://www.zahntechnik-meisterschule.de)

## Beeindruckende Ausdauer bewiesen

An der zahnärztlichen Fakultät der New York University (NYU) wurde ein zyklischer Ermüdungstest bei Kronen durchgeführt. Das Ergebnis sieht Lithium-Disilikat-Keramik deutlich vor Zirkoniumoxid.

Die Forscher an der Abteilung für Biomaterialien und Biomimetik an der NYU haben mittels des Ermüdungstests herausgefunden, dass die IPS e.max CAD Lithium-Disilikat-Keramik die stabilste Keramik ist, die bislang getestet wurde.\* Die Ergebnisse der Studie wurden dieses Jahr auf der 39. Jahrestagung der „American Academy of Fixed Prosthodontics“ vorgestellt.



Die monolithische Lithium-Disilikat-Versorgung (li.) und die verblendete Zirkoniumoxidkrone (re.).

### Kaum Abplatzungen und Frakturen

Aufgrund der Resultate des zyklischen Ermüdungstests der zahnärztlichen Fakultät der NYU kann Folgendes gesagt werden: IPS e.max CAD Lithium-Disilikat-Vollkronen dürften sich im Vergleich zu verblendeten Zirkoniumoxidkronen bezüglich Abplatzungen oder Frakturen klinisch ausgezeichnet bewähren. Die Beobachtungen dieser Studie sind vergleichbar mit denen früherer Studien, was darauf hindeutet, dass IPS e.max Lithium-Disilikat die stabilste Keramik ist, die bislang getestet wurde.

\*Zyklischer Ermüdungstest verschiedener Vollkeramikkrone. Petra C. Guess, Ricardo Zavanelli, Nelson Silva und Van P. Thompson, NYU. **ZT**

### ZT Adresse

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

### Kronen im Kausimulationstest

Die Forscher der NYU verwendeten den Kausimulationstest, um die Lebensdauer von IPS e.max CAD Lithium-Disilikat-Vollkronen mit derjenigen von verblendeten Zirkoniumoxidkronen zu vergleichen. Diese Prüfung ermöglichte eine realistischere Bewertung, wie keramische Materialien Kaukräften standhalten. Gezielte Belastungen über Tausende von Zyklen lieferten klinisch relevante Ergebnisse bis zum Versagen der Kronen – Frakturen und Abplatzungen galten dabei als Versagenkriterien. Im Gegensatz dazu stehen vorhergehende Labortests, die lediglich die physikalischen

Eigenschaften eines Materials bestimmen, damit die Minimalanforderungen erfüllt werden.

### Zuverlässige IPS e.max CAD Lithium-Disilikat-Krone

In dieser Studie fiel keine der IPS e.max CAD Lithium-Disilikat-Kronen bei Werten unter 1.000 N und einer Million Zyklen aus. Im Vergleich dazu fielen bei 100.000 Zyklen und einer Belastung von 200 N rund 50 Prozent der getesteten verblendeten Zirkoniumoxidkronen wegen Abplatzungen der Verblendung aus. Dies entspricht in etwa den Ergebnissen früherer Studien. Bei einer Belastung von 350 N und bei 100.000 Zyklen versagten 90 Prozent der verblendeten Zirkoniumoxidkronen, die geprüft wurden.

ANZEIGE



Wir sind einer der drei führenden Anbieter von Zahnersatz aus internationaler Produktion. Bundesweit beliefern wir über 2.600 Zahnärzte und über 150 Dentallabore mit qualitativ hochwertigen, günstigen Zahnersatzleistungen aus eigenem meistergeführten Labor.

Wir wachsen weiter und suchen für die Regionen WEST, SÜDWEST, SÜDOST und OST zum nächstmöglichen Zeitpunkt je einen engagierten

### Außendienstmitarbeiter (w/m)

für den Vertrieb von hochwertigen Zahnersatzleistungen an Zahnärzte und Laboratorien

#### Ihre vorrangigen Aufgaben:

- Selbständige Akquise von Neukunden und Betreuung der Bestandskunden
- Qualifizierte Beratung und langfristige Kundenbindung
- Gezielte und systematische Verfolgung der Verkaufs- und Vertriebsziele inklusive Dokumentation
- Teilnahme an Kundenveranstaltungen und Fachmessen

#### Ihr Profil:

- Ausbildung als Zahntechniker/in oder zahnmedizinische/r Fachangestellte/r
- Außendienst Erfahrung/Kenntnisse des Dentalmarktes wünschenswert
- Ausgeprägte Kundenorientierung und kommunikative Fähigkeiten
- Selbständige Arbeitsweise und strukturiertes Vorgehen
- Seriöses und freundliches Auftreten
- Hohe Reisebereitschaft

Werden Sie Teil unseres Teams und senden Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit per E-Mail oder per Post.

**dentaltrade GmbH & Co. KG**  
Nadine Fahrenholz  
[fahrenholz@dentaltrade.de](mailto:fahrenholz@dentaltrade.de)

#### Unser Angebot:

Wir bieten neben einem sehr guten Betriebsklima eine professionelle Einarbeitung und Unterstützung durch unsere Vertriebsleitung, einen Dienstwagen (auch zur privaten Nutzung), ein leistungsorientiertes Gehalt (Fixum und Provision) sowie eine betriebliche Unfallversicherung und Altersvorsorge.

Grazer Straße 8 • 28359 Bremen • [www.dentaltrade.de](http://www.dentaltrade.de)

## ZT Veranstaltungen September/Oktober 2009

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
28./29.09.2009	Gieboldehausen	Laser für Fortgeschrittene Referent: Andreas Hoffmann	Dentales Service Zentrum GmbH & Co. KG Edelgard Hoffmann Tel.: 055 28/99 99 55
30.09.2009	Starnberg	Zahnfarbenbestimmung im Fokus Referent: ZT Wolfgang Gomolla	Corona Frau Fritsche Tel.: 0 81 51/55 53 88
10.10.2009	Erlangen	Vollkeramik & Implantatprothetik Referenten: Expertenteam	Ivoclar Vivadent Jutta Nagler Tel.: 0 79 61/8 89-2 05
12.10.2009	Meckenheim	Segmentworkshop I – Keramikschichtung Referent: ZTM Achim Ludwig	DA VINCI CREATIV Claudia Füssenich Tel.: 0 22 25/1 00 27
14.10.2009	Hamburg	Modellherstellungskurs: „Das Modell“ – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, Udo Rudnick	picodent Claudia Knopp Tel.: 0 22 67/65 80 19
14.10.2009	Bremen	BEGO Medical Workshops Referent: ZTM Thomas Riehl	BEGO Nicola Haupt Tel.: 04 21/20 28-2 21
17.10.2009	Ispringen	Digitale Fotografie Referent: ZTM Wolfgang Weisser	DENTAURUM Sabine Trautmann Tel.: 0 72 31/8 03-4 70

## ZT Kleinanzeigen

[www.zirkon-forum.de](http://www.zirkon-forum.de)

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

**ZT**

Fakten auf den Punkt gebracht.

**ZWP online**

Das Nachrichtenportal für die gesamte Dentalbranche

[www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

**muffelforum.de**  
Die Community der Zahntechniker.de

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

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

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

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

# Perfekter Zahnersatz! – Perfekte Pflege!

## MyDentalCleaner

Das Pflegesystem erzeugt eine stärkere Patientenbindung an die Zahnarztpraxis und/oder das zahntechnische Labor. Es ist das ideale Give-away bei hochwertigen herausnehmbaren Zahnersatzlösungen.

Ein Patient, der das Pflegesystem regelmäßig zu Hause anwendet, benötigt 4x im Jahr eine Flasche 250 ml MyDentalCleaner, die er nur in seiner Zahnarztpraxis oder bei seinem zahntechnischen Labor nachkaufen kann (Bezugsquellenverzeichnis [MyDentalCleaner.de](http://MyDentalCleaner.de)).

Die Brillanz der Kunststoffzähne oder keramischer Verblendungen bleibt erhalten. Metalloberflächen werden schonend und gründlich gereinigt.

### Anwendbar für

- herausnehmbaren Zahnersatz
- Interims-Flexprothesen
- Knirscherschienen, Schnarcherschienen
- Sportmundschutz
- Kieferorthopädische Apparate



Begeisterte und zufriedene Patienten • Dauerhaft interessante Zusatzerträge • Stärkere Patientenbindung



### MyDental GmbH

Birkenstr. 14 • 58644 Iserlohn  
Telefon: (02371) 95 47 71 • Telefax: (02371) 95 47 72  
Email: [info@mydental.de](mailto:info@mydental.de) • [www.MyDental.de](http://www.MyDental.de) • [www.MyDentalCleaner.de](http://www.MyDentalCleaner.de)

MyDental  
GmbH

