

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

Verbandstag in Berlin	Restaurative Zahnheilkunde	Den Erfolgskurs setzen	Digitale Dentalfotografie (5)
Über die Vorstandswahl des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen spricht Präsident Jürgen Schwichtenberg.	Zur diesjährigen Jahrestagung feiert die Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologien e.V. in Stuttgart ihr 30-jähriges Bestehen.	Im Wettbewerb führen verschiedene Strategien zum Erfolg. Welche Wege sich den Laboren anbieten, erklärt Dipl.-Kffr. Claudia Huhn.	Thomas Burgard führt alle Teile seiner Serie zu einem strukturierten Schluss, damit am Ende die Arbeit nicht vergebens war.
Politik ▶ Seite 2	Politik ▶ Seite 4	Wirtschaft ▶ Seite 8	Technik ▶ Seite 13

ANZEIGE

CAD/CAM – jetzt zu Spitzenpreisen!

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

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

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

dentaltrade®
...faire Leistung, faire Preise

Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen

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

Situation der Beschäftigten im Zahntechniker-Handwerk ist zwiespältig Angst ja, aber auch viel Zuversicht

Auf der 33. IDS in Köln wurde viel über zahntechnische Innovationen und neue Produkte diskutiert. Weniger im Fokus standen diejenigen, die damit tagtäglich arbeiten. Der Vorsitzende des Deutschen Zahntechnikerverbandes e.V. (dzv), Rolf Göppel, erklärt im Gespräch, wie es aktuell um die Angestellten im deutschen Zahntechniker-Handwerk bestellt ist.

ZT Herr Göppel, wie beurteilen Sie die derzeitige Situation?

Momentan ist die Angst um den Verlust des Arbeitsplatzes auch in unserem schönen Beruf nicht zu leugnen. Viele Arbeitsplätze sind in letzter Zeit durch die Gesundheitsreform verloren gegangen. Mit der Reform wurde der Zahnersatz für den Patienten teurer. Der Versand von Arbeiten ins sogenannte „preiswertere

Ausland“ mit den ganzen nachteiligen Folgen für die Patienten und natürlich auch für den Zahnarzt kostete dabei wohl die meisten Arbeitsplätze. Zahlenmäßig nachprüfbar ist das natürlich nicht.

ZT Der dzv hat bereits frühzeitig für den Einsatz digitaler Fertigungstechniken im Labor plädiert. Was sind für Sie die ausschlaggebenden Vorteile?

Als wichtigsten Punkt sehe ich, dass die Arbeit, die bisher ins Ausland ging, wieder hier im Lande bleibt. In der Folge müssen Techniker in Deutschland nicht mehr durch den ansteigenden Arbeitsabfluss ins Ausland um ihre Arbeitsplätze bangen. Der Zeitvorteil hier im Land wiegt den geldwerten Vorteil bei Auslandsfertigung sogar sehr leicht auf.

» Fortsetzung auf Seite 6

Gesundheitsministerium sieht der finanziellen Situation gelassen entgegen Gesundheitsfonds steckt in der Krise

Die gesetzlichen Krankenkassen (GKV) benötigen eine Finanzspritze von 2,9 Milliarden Euro. Die fehlenden Beitragseinnahmen werden in diesem Jahr noch durch ein Darlehen des Bundes beglichen und die Rückzahlung des Fonds wurde von 2010 auf 2011 verschoben.

„Für 2009 kann jedenfalls gesagt werden, dass die finanzielle Situation der Krankenversicherung einnahmeseitig gesichert ist“,

erklärte die Chefin des GKV-Spitzenverbandes, Doris Pfeiffer. Auch Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt sieht

keinen Grund zur Sorge: „Durch den Gesundheitsfonds können die Krankenkassen ihre Aufgaben ohne Finanzsorgen erfüllen.“ Dennoch werden die Versicherten nicht auf Dauer verschont bleiben. „Ein Darlehen hilft nicht weiter, denn das müssen die Krankenkassen und damit die Beitragszahler 2011 zurückerzahlen“, gibt der Präsident des Sozialverbandes Deutschland Adolf Bauer gegenüber der „Neuen Osnabrücker Zeitung“ zu bedenken. Überdies ist bereits ab 1. Juli mit Zusatzbeiträgen für 4,5 Millionen Krankenversicherte in 16 Kassen zu rechnen, welche

» Fortsetzung auf Seite 4



GKV-Verbandschefin Dr. Doris Pfeiffer bezweifelt, dass die Krankenkassen in der Lage sein werden, das Darlehen bis 2011 zurückzahlen.



Thomas Ballast, Chef des Ersatzkassenverbandes vdek, sieht in der Einführung der Hausarztverträge im Sommer dieses Jahres eine große finanzielle Belastung für die GKV.

Überarbeitetes Prüfungsrecht birgt sowohl Probleme als auch Potenziale Trotz Spielraum kein leichtes Spiel

Seit rund zwei Jahren regelt eine neue Zahntechnikermeisterverordnung die Meisterprüfung und setzt damit auch inhaltliche Maßgaben. Als erste hat die Meisterschule Freiburg Prüfungen nach der neuen Richtlinie abgenommen und vorwiegend gute Erfahrungen gesammelt.

(ms) – „Wir haben damals den Schritt gewagt, um schnell erste Erfahrungen zu sammeln und auf diesem Wege zügig eine gewisse Routine zu erlangen.“ So beschreibt Guido Bader, Fachbereichsleiter am Bildungszentrum für Zahntechnik der Handwerkskammer Freiburg, den Entschluss aus dem Jahre 2007, ohne längere Wartezeit den Lehrbetrieb auf die neuen Anforderungen umzustellen. Noch im November desselben Jahres fand die erste theoretische Prüfung gemäß der neuen Verordnung statt. Im Februar darauf folgte die erste praktische Abnahme. Inzwischen weiß die Schule zwei komplette Prüfungsabläufe hinter sich. Man habe bereits aus den Fehlern des Premierendurchganges lernen können, sagt Bader. Tatsächlich sahen sich alle Meisterschulen einer tief grei-

fenden Überarbeitung des Stoffes gegenüber, den sie dem aufstrebenden Nachwuchs vermitteln sollten. Die früher ausnahmslos zahntechnische Theorie im Teil II wurde durch Handlungsfelder ersetzt, in denen der Facheitel auf ein Drittel

Die zahntechnische Praxis im Teil I umfasst nach wie vor vier grundlegende Fälle. Diese müssen die Schüler nun jedoch in neun statt bisher zehn Tagen anfertigen und dabei zusätzlich planen, kalkulieren und dokumentieren. Befürworter dieser Neuerung sprechen dabei vom Arbeiten in komplexen Handlungsketten. Kritiker bemängeln dagegen eine gefühlte Dominanz von Zahlen und Bilanzen. Bader sieht auf beiden Seiten gewichtige Argumente: „So werden indirekt praktische und ästhetische Fähigkeiten heruntergestuft. Die Schüler nehmen das Wissen über Betriebswirtschaft und Führung allerdings sehr dankbar auf und können es sicher im späteren Arbeitsleben verwenden. Die neue Verzahnung und Gewichtung der

» Fortsetzung auf Seite 4

ANZEIGE

Komet®
Qualität zahlt sich aus

Mehr Platz, mehr Präzision

Der gipsfreie Frässockel von Komet

© 05/2009 BR/0 - 4047570

GEBR. BRASSELER GmbH & Co. KG · Telefon 05261 701-700 · www.kometdental.de

ZT POLITIK

Klare Ziele – vage Mitstreiter

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) trifft sich vom 14. bis zum 16. Mai in Berlin zur Wahl des neuen Vorstandes. Präsident Jürgen Schwichtenberg wagt einen Ausblick.



Jürgen Schwichtenberg lenkt seit 2005 als Präsident die Geschicke des VDZI und kandidiert für eine dritte Amtszeit.

loyalität bis zur Wahl das Vertrauen des Präsidenten.

ZT Sie selbst stellen sich ebenfalls erneut zur Wahl. Welche Ziele würden Sie gern in den kommenden drei Jahren verfolgen?

Auch 2009 tritt der VDZI auf Bundesebene auf breiter Front für die Interessen des Zahn-techniker-Handwerks ein. Die Veränderungen in GKV und PKV, siehe Gesundheitsfonds, Basistarif und neue GOZ, werden weitere Unsicherheit bei Zahnärzten und Laboren mit sich bringen. Die Vertragsbedingungen zwischen den Krankenkassenversicherungen und den Zahnärzten und damit auch zwischen Patienten und Laboren werden sich verändern. Hierauf sind wir vorbereitet und diesen Weg möchte ich im Sinne der Innungsbetriebe weiter fortführen. Zudem möchte ich unsere gemeinsame Dachmarke Q_AMZ weiter offensiv voranbringen. Über 1.000 Betriebe sind von diesem Konzept überzeugt und auch die Innungen unterstützen die Marke mit Informationsveranstaltungen und Seminaren für die Betriebe. Es gilt, unsere Leistungen gegenüber Zahnärzten und Patienten zu positionieren. Diese Arbeit werde ich im Falle meiner Wiederwahl entschlossen fortsetzen. Die gründlichen Neuverhandlungen bezüglich des BEL II zwischen dem VDZI und dem GKV-Spitzenverband sind ein weiterer wichtiger Punkt. Auf europäischer Ebene muss im Sinne der Vertretung der Innungsbetriebe die Entwicklung der Service-Richtlinie für die Gesundheitsberufe begleitet und beeinflusst werden.

ZT Erneut steht also die Wahl des Gremiums an. Wer wird dafür kandidieren?

Bis auf Vizepräsident Peter K. Thomsen und Vorstandsmittglied Reinhold Röcker möchten alle bisherigen Mitglieder des Vorstandes wieder kandidieren. Darüber hinaus wird es im Rahmen der demokratischen Wahl des neuen Vorstandes sicherlich wieder Vorschläge für alle zu wählenden Posten aus den Reihen der Mitgliedsinnungen geben.

ZT Der neue Vorstand wird bekanntlich um zwei Plätze reduziert. Für die verbleibenden fünf Posten bewerben sich u. a. die jetzigen Vorstandsmitglieder. Schließt das nicht eine mehrfach angekündigte Verjüngung der Verantwortungsträger aus? Die Innungen sind aufgerufen, Kandidaten zu benennen. Dies werden sie, wie erwähnt, wahrscheinlich auch tun. Es wäre zu begrüßen, dass Kandidaten zur Wahl aufgestellt werden, die sich auf lange Sicht für das Zahn-techniker-Handwerk einsetzen möchten und können. Auf Innungsebene zeigt sich bereits eine erste Verjüngung. Inwieweit sich dies durch Wahl auch auf der Bundesebene auswirkt, bleibt abzuwarten. Die Größe des neu zu wählenden Vorstandes schließt jedenfalls eine Verjüngung des Vorstandes nicht aus. Der bisherige verdient im Sinne der Vorstands-

ZT Rechnen Sie eigentlich mit der Nominierung eines Gegenkandidaten?

Diese Frage bleibt für mich offen, da sie Teil des demokratischen Prozesses ist.

ZT Wie zufrieden sind Ihrer Meinung nach die einzelnen Innungen mit der Arbeit des Vorstandes des VDZI?

Insgesamt zeigen die Gespräche mit den Kolleginnen und Kollegen aus den Innungen, dass der eingeschlagene berufspolitische Weg vollste Unterstützung findet. Ich gehe daher davon aus, dass die Mehrheit der Innungen mit der Arbeit des Vorstandes überwiegend zufrieden ist. Ich bin überzeugt, dass die Mehrheit Verständnis dafür hat, dass angesichts der personellen und wirtschaftlichen Ressourcen nicht alle Projekte des Verbandes mit der entsprechenden zielführenden Arbeit erledigt werden konnten. Der berufspolitische Kurs soll mithilfe der Innungen auch in den nächsten drei Jahren fortgesetzt werden.

Vielen Dank für das Gespräch! **ZT**

Selbstbestimmte Außenseiter bleiben sich treu

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) umfasst mehr als 20 Mitgliedsinnungen. Derzeit gehören nur zwei nicht dem Bündnis an. Eine von ihnen ist die Innung Rheinland-Pfalz. Zumindest vorerst.

(ms) – Bis auf Weiteres wird die Zahn-techniker-Innung Rheinland-Pfalz nicht in den Kreis des VDZI zurückkehren. Dies beschlossen die angehörigen Labore auf einer Mitgliederversammlung am 18. März in Mainz. Auf die Frage, ob die Innung sich nach ihrem Austritt im Jahre 2007 wieder dem Bundesverband anschließen soll, entschieden sich nahezu alle Anwesenden für ein vorübergehendes Ruhen der Mitgliedschaft im VDZI. „Wir sprechen hier über eine große Beteiligung und ein entsprechend deutliches Votum“, kommentierte Obermeister Manfred Heckens den Ausgang der Abstimmung. Gründe für die Entscheidung habe es verschiedene gege-

ANZEIGE



Mühe wird schließlich belohnt

Ende Februar 2009 fand in Herdecke die alljährliche Freisprechungsfeier der Zahn-techniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg statt.



Vorhang auf für die Besten: Obermeister Josef Wagner (Mitte) und sein Stellvertreter Norbert Neuhaus (re.) ehren mit Anne-Kathrin Kühlich, Ursula Joschko, Tim Suthamphong, Sophia Tessmann sowie Jeanette Heck (v.l.n.r.) die erfolgreichsten Gesellinnen und Gesellen dieses Jahrgangs.

Wie in jedem Jahr wurden die neuen Gesellinnen und Gesellen im Zahn-techniker-Handwerk im Rahmen einer feierlichen Veranstaltung im Kreise ihrer Familien, Freunde und Kollegen von ihren Verpflichtungen aus dem Ausbildungsverhältnis freigesprochen. Oberstudiendirektor Hans-Joachim Müller, Schulleiter des Cuno-Berufskollegs II in Hagen, und Manfred Kowal, Studiendirektor derselben Einrichtung, richteten zunächst ihre Grußworte an alle Versammelten. Anschließend zeichneten Josef Wagner, Obermeister der ZTI Arnsberg, und Lehrlingswart Peter Herzog fünf Prüflinge als Prüfungsbeste

aus. Zum einen beschere die Bezahlung des VDZI-Jahresbeitrages den Laboren eine komplizierte Umlage, welche sie zusätzlich belastete. Außerdem sei etwa der Grundbeitrag von ehemals 215 auf aktuell 250 Euro gestiegen. In den Augen vieler Mitglieder ist dies zu viel. „Die einzelnen Betriebe haben sich dahingehend geäußert, dass sie den Betrag in keinem vernünftigen Verhältnis zu dem sehen, was ihnen der Verband als Leistung im Gegenzug dafür bieten könnte“, berichtete Heckens.

So bezeichnete er im Gespräch mit der ZT die Erarbeitung der BEB Zahn-technik als „ehrenwert“, beurteilte deren bundesweite Umsetzung aber durchaus kritisch. „Wenn von insgesamt 526 Arbeitsschritten bisher nur rund 120 mit neuen Planzeiten ausgewiesen sind, dann macht wenigstens im Moment noch die Arbeit mit der alten BEB mehr Sinn. Außerdem sind die Kosten für die Umstellung alles andere als unbedeutend.“

In der Summe würde das Ergebnis der Abstimmung die Meinungsäußerungen auf der Versammlung eindeutig wi-

derspiegeln. Von einer grundlegenden Ablehnung gegenüber dem Bundesverband wollte Heckens jedoch nicht sprechen. „Trotz allem war deutlich zu spüren, dass die Zahn-techniker in Rheinland-Pfalz sich gegenüber denen in ganz Deutschland solidarisch verpflichtet fühlen. Jedoch reicht eben das große Q der Qualitätsoffensive allein nicht aus, um Solidarität im Sinne eines Beitrages zu bewirken.“ In Gesprächen vor Ort habe er herausgehört, dass die Laborinhaber Perspektiven vermissen würden. Wohin sich der VDZI zum Wohle für die gesamte deutsche Zahn-technik personell als auch konzeptionell entwickeln wollte, bleibe für viele von ihnen unklar.

Die jetzige Entscheidung bedeutet jedoch nicht die endgültige Abnabelung der ZTI Rheinland-Pfalz von der Bundesebene. Das weitere Vorgehen wird turnusgemäß auf der Jahreshauptversammlung im November weiter diskutiert.

Das Gremium wird nach Aussage von Heckens die Arbeit des Bundesverbandes



Nach den Worten von Obermeister Manfred Heckens hat sich die ZTI Rheinland-Pfalz aktuell gegen einen Wiedereintritt in den VDZI ausgesprochen. Das bedeute aber keine generelle Abkehr vom Bundesverband.

VDZI und seines neu gewählten Vorstandes beobachten und die Umsetzung aber auch den Nutzen für den kleinen oder mittleren Betrieb im Zahn-techniker-Handwerk dabei berücksichtigen. Die Auffassung der Mitglieder bei allen Diskussionen sei bisher so, dass für die Betriebe vor Ort – „den kleinen Laboratorien“ – keine spürbaren Rahmenverbesserungen durch den VDZI erreichbar und deutlich geworden sind. **ZT**

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM	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: Leonard) 03 41/4 84 74-1 92 (Pz: 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 Zahn-technik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzel-exemplar: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im In-land 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0. Die Beiträge in der „Zahn-technik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorennichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.



ZERO

stone



Trotz Spielraum kein leichtes Spiel

ZT Fortsetzung von Seite 1

Themeninhalte wird sich mit den wachsenden Erfahrungen einspielen.“

Doch nicht nur die Inhalte sind teilweise neu, auch deren Umsetzung hat sich geändert. Unter dem Stichwort „handlungsorientierter Unterricht“ sollen die angehenden Meister selbstständiger und eigenverantwortlicher arbeiten. Schließlich ist das Führen eines eigenständigen Labors das Ziel der Fortbildung. Dafür hält der Lehrplan etliche Herausforderungen bereit. So werden in Freiburg beispielsweise in 20 Unterrichtsstunden sämtliche Kombi-Konstruktionen geplant, trainiert und umgesetzt. Ein anschließender vierwöchiger Kurs dient der Festigung des Erlernten. Parallel dazu erstellen die Schüler im EDV-Unter-

richt die jeweiligen Kostenvoranschläge und Rechnungen. Nicht selten herrsche im Schulungslabor von früh kurz vor acht bis abends um neun reger Betrieb.

Mit Blick auf die Meisterprüfung scheint eine solch intensive Vorbereitung nicht das Schlechteste. Denn das zu erbringende Meisterprüfungsobjekt kann von den Prüfungsausschüssen sehr individuell und damit äußerst anspruchsvoll formuliert werden. „Dieser Spielraum des Gesetzgebers ist genau in unserem Sinne“, gibt Bader zu. „Als Grundlage des Projektentwurfes formuliert die Kommission einen Kundenauftrag. Das erlaubt ihr, kreativ zu werden und indirekt zusätzliche Forderungen zu stellen.“ Ausgangspunkt einer Freiburger Meisterprüfung ist ein schlichter Befund. Den gilt es

eigenverantwortlich zu planen und zu konstruieren. Zudem erstellen die Schüler tägliche Arbeitsprotokolle, fotografieren die Arbeitsschritte und dokumentieren sie in einer Mappe. Diese ist Grundlage des abschließenden Fachgesprächs. Die Prüfung sei auch nach neuer Ordnung ein „hartes Stück Arbeit“, auch wenn die Bewertungsschwerpunkte sich verschoben hätten. Handwerkliche Abstriche könne man im Rahmen des Fachgesprächs mildern, aber keineswegs ausgleichen.

Die Verordnung erlaubt den Prüfungsausschüssen weiterhin die Aufgabenstellungen an moderne Fertigungstechniken anzupassen. Oft ist nur das Ziel vorgegeben, den Weg dorthin können die Schüler individuell gestalten und Technologien wie CAD/CAM, Lasersintern oder



Gastdozenten, wie hier Joachim Schlemmich, der den praktischen kieferorthopädischen Teil unterrichtet, sichern mit ihrem Spezialwissen eine hohe Ausbildungsqualität.

digitale Abdrucknahme integrieren. Voraussetzung dafür bleibt natürlich, dass der Umgang damit vorher erlernt wurde. In Freiburg beginnt mit dem nächsten Prüfungsdurchgang beispielsweise die Schulung der Herstellung von Zahnersatz mithilfe von CAD-Systemen. Damit zieht die CAD/CAM-Technik in die dortige Meisterprüfung ein. In der

Fachtheorie werden die digitalen Techniken schon länger unterrichtet.

Allerdings gelingt nicht jede Umstellung so reibungslos. Das gilt etwa für die Einstellung auf eine neue Klientel. Denn die Meisterschüler von heute sind jünger und wesentlich unerfahrener als frühere Jahrgänge. „Der Trend ist unübersehbar“, bestätigt auch

Bader. „Wir haben uns darauf eingestellt und starten so, dass wirklich alle mithalten können. Dann ziehen wir jedoch systematisch und zügig das Niveau an.“ An dem Punkt, an dem Stärken und Schwächen der einzelnen Schüler sichtbar würden, beginne eine persönlich zugeschnittene Betreuung.

Zumindest beim Vorreiter in Sachen neuer Meisterprüfungsordnung scheinen einige Dinge sich schon eingespielt zu haben, an anderen wird aber auch noch gearbeitet. „Um die neue Prüfungsordnung tauglich umzusetzen, bedarf es viel Erfahrung mit der Ausbildung an sich und der Prüfung. Wir haben inzwischen ein passendes Konzept gefunden. Mit den Ergebnissen der letzten Prüfung sind wir sehr zufrieden, aber natürlich wird auch nachgebessert“, zieht Bader ein erstes Fazit. ■

Der Abschluss ist lediglich eine Zwischenstation

Die Lehrzeit ist abgeschlossen, das Gesellenstück gefertigt und geprüft. Von den Verpflichtungen, die sie mit der Ausbildung eingegangen sind, wurden die erfolgreichen Teilnehmer der Sommerprüfung 2008 und der Winterprüfung 2008/2009 Ende März in Düsseldorf nach alter Handwerkstradition los gesprochen.

Die 99 ehemaligen Auszubildenden erhielten bei der Lossprechungsfeier der Zahn-techniker-Innung für den Regierungsbezirk Düsseldorf (ZID) ihre Gesellenbriefe. Siegfried Schrempf, Vizepräsident der Handwerkskammer Düsseldorf, lobte die Lossprechungsfeier der Zahn-techniker-Innung als eine der bedeutendsten Feiern im Handwerkskammerbezirk. Schrempf unterstrich die hervorragenden Leistungen der Auszubildenden und ermutigte sie zur Weiterbildung und zur Teilnahme an der Meisterschule. Innungs-Obermeister Dominik Kruchen sprach die Gesellinnen und Gesellen feierlich von den Verpflichtungen des Ausbildungsverhältnisses frei und gratulierte zum erfolgreichen Abschluss. Für sie beginne mit dem Eintritt in das Berufsleben ein neuer Abschnitt. Nun heiße es, Verantwortung zu tragen, das



Reinhold Haß, Lehrlingswart der Zahn-techniker-Innung Düsseldorf, ließ es sich nicht nehmen, die Jahresbeste Melanie Gubbels persönlich zu ehren.

erworbene Wissen und die gewonnenen Fähigkeiten anzuwenden. Lehrlingswart Reinhold Haß übergab den Jahresbesten Kursgutscheine für Fortbildungen im Gesamtwert von 8.650 Euro. Diese wurden von der Dentalindustrie und der ZID gestiftet. Die hochwertigste Einzelfortbildung im Wert von 600 Euro wurde

dabei von der Firma Dentale Schulungen Peters gesponsert. Das Unternehmen Wegold stiftete eine geschlossene Fortbildung für zwölf Teilnehmer im Gesamtwert von 4.800 Euro. Eine zusätzliche Ehrung erfuhr Melanie Gubbels. Die Jahresbeste erreichte mit 100 möglichen Punkten im Prüfungsteil Fertigkeit

insgesamt 87,79 Punkte. Zweite wurde Nguet Anh Tieu Thi, die im selben Teil 86,08 von 100 möglichen Punkten erreichte.

Leicht getrübt wurde die Feier lediglich durch die aktuellen wirtschaftlichen Probleme im Zahn-techniker-Handwerk. So werden etwa nicht alle der frisch gebackenen Gesellinnen und Gesellen nach der Ausbildung durch die Ausbildungsbetriebe übernommen. Von 30 Gesellinnen und Gesellen, die an einer Blitzumfrage teilgenommen haben, wurden 15 vom Ausbildungsbetrieb übernommen, drei haben eine Anstellung in einem anderen Dentallabor bekommen und zehn Gesellinnen und Gesellen wurden in die Datenbank für Stellengesuche der ZID aufgenommen. Sie finden hoffentlich bald einen passenden Arbeitsplatz. ■

Gesundheitsfonds steckt ...

Die gesetzlichen Krankenkassen (GKV) benötigen eine Finanzspritze von 2,9 Milliarden Euro.

ZT Fortsetzung von Seite 1

bis zu ein Prozent des Bruttoeinkommens betragen dürfen. Dies trifft jedoch nicht auf die Innungskran-

ANZEIGE



kenkassen zu, die im IKK e.V. vertreten sind. Steigende Arbeitslosigkeit und ein Trend zu Kurzarbeit belasten das Sozialsystem gleich zweifach – mehr Ausgaben für Arbeitslose und gleichzeitig weniger Steuereinnahmen. Die Krankenkassen befürchten zudem weitere Ausgaben, die im Finanzplan des Fonds noch nicht enthalten sind, wie bei-

spielsweise für Klinikhonorare und Arzneien. Thomas Ballast, Chef des Ersatzkassenverbandes vdek, warnt vor „verschiedenen Risiken“ im kommenden Jahr, wie den Hausarztverträgen. Diese werden ab diesem Sommer Pflicht und könnten die Kassen zusätzlich belasten. Zudem werden die Einnahmen der GKV ab Juli geringer sein, denn die Regierung hatte im Rahmen des zweiten Konjunkturpakets beschlossen, dass der Einheitsbeitrag von 15,5 Prozent auf 14,9 Prozent gesenkt wird.

Die Gesamtsumme, die der Fonds an die Krankenkassen verteilt, beläuft sich 2009 auf 167,6 Milliarden Euro. Das dabei entstandene Finanzloch wird durch den von Bundesfinanzminister Peer Steinbrück (SPD) bewilligten Steuerzuschuss ausgeglichen. Somit wurden die Kassen in diesem Jahr mit der Rekordsumme von zehn Milliarden Euro aus dem Bundeshaushalt bezuschusst. ■

Kenner der politischen Bühne

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) beruft einen Rechtsanwalt zum neuen Hauptgeschäftsführer.



Florian Lemor tritt im Herbst dieses Jahres seinen Posten als neuer Hauptgeschäftsführer der BZÄK an.

RA Florian Lemor wird zum 1. Oktober 2009 das Amt übernehmen. Der Vorstand der BZÄK einigte sich

auf Lemor, der seit 2001 als Referent und Geschäftsführer für den Bundesverband der Freien Berufe (BFB) tätig ist. In dieser Funktion hat er in den Brüsseler und Berliner Büros gewirkt. Ihn zeichnet sein umfangreiches Wissen im europäischen, aber auch im deutschen Politikgeschäft aus. Zudem lag das Themenfeld der europäischen Gesundheitspolitik in seinem Zuständigkeitsbereich.

Der BFB bedauert den Weggang Lemors, freut sich aber über den Erfolg seines Geschäftsführers und wünscht sich die Fortsetzung der exzellenten Zusammenarbeit mit der BZÄK, die schon unter ihrem bisherigen und langjährigen Hauptgeschäftsführer, Dipl.-Volkswirt Klaus Schlechtweg, erfolgreich praktiziert wurde. ■

Zum runden Geburtstag gibt es nicht nur Blumen

Die diesjährige Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologien e.V. (ADT) steht unter besonderen Vorzeichen. Nicht alle bieten aber wie das 30-jährige Jubiläum des Vereins Anlass zum Feiern.

Die Tagung vom 21. bis zum 23. Mai in Stuttgart steht 2009 unter dem Motto des Schwerpunktthemas „Restaurative Zahnheilkunde für Jung und Alt“. Die gewählte Thematik spannt bewusst einen Bogen von einer immer älter werdenden Gesellschaft hin zu einer präventionsorientierten Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde. National und international bekannte Referenten werden in ihren Vorträgen das gesamte sich bietende Themenspektrum abdecken. Gleichzeitig eröffne das Treffen nach den Worten von Prof. Dr. Heinz Weber, des ersten Vorsitzenden der ADT, die Möglichkeit, sowohl im Auditorium als auch außerhalb des Vortrags als im Rahmen der versammelten Kollegenschaft alle interessierenden Dinge offen zu diskutieren. In seinem Grußwort spricht Weber jedoch auch die zurzeit poli-

tisch und wirtschaftlich angespannte Lage im In- und Ausland an. So werde die noch nicht am Ende ihrer Entwicklung stehende Wirtschaftskrise einen Schatten auf die künftige Ent-

ANZEIGE

Einfach, schnell und sicher Einkaufen

www.wollner-dental.de



wicklung des Gesundheitssystems in Deutschland werfen, was die Zahnmedizin und die Zahntechnik gemeinsam vor neue Herausforderungen stelle. Des Weiteren sorgten die massiven Umstrukturierungen im Gesundheitssystem unter dem Stichwort Gesundheitsfonds aktuell für reichlich Gesprächsstoff. Der allein aus nationalen

Überlegungen eingeführte Gesundheitsfonds entziehe den Privatversicherten die Grundlage für deren persönliche Gesundheitsvorsorge. Seinen Einfluss auf die Gesundheitsver-

sorgung könnten bisher weder Krankenkassenversicherer noch Versicherte zuverlässig abschätzen. Dennoch bietet die Jahrestagung gerade in solch bewegten Zeiten eine hervorragende fachliche Basis, um eine derartige Situation zu meistern. Anregung im besten Sinne liefert hierfür beispielsweise der dies-

jährige Festvortrag des ehemaligen Ministerpräsidenten des Landes Baden-Württemberg, Lothar Späth. Der bekannte und geschätzte Fachmann habe stets praktische wie pragmatische Politik betrieben. „Wir sind dankbar und glücklich, in dieser Zeit eine solche Persönlichkeit in unserem Programm zu haben, der dazu noch als Redner eine faszinierende Ausstrahlung besitzt“, blickte Weber bereits kurz voraus.

Frei von momentanen Nöten und ganz im Zeichen des runden Jubiläums der ADT soll die traditionelle Party am Freitagabend stehen. Auf vielfachen Wunsch werden erneut der Sänger Trevor Jackson und seine Gruppe alle Gäste in hervorragende Stimmung versetzen und für einen hoffentlich erinnerungswürdigen Abend sorgen. ■

PEOPLE HAVE PRIORITY



Es ist eine Perfecta Welt



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

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

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



perfecta 900

„Insbesondere seitens der Zahnärzte wünsche ich mir mehr Respekt“

Zahntechniker haben es in diesen wirtschaftlich schweren Zeiten nicht einfach. Ist man dazu noch gehörlos, kommen meist ein paar weitere Probleme hinzu. Häufig entstehen Kommunikationsschwierigkeiten mit den Hörenden, die nicht selten in Diskriminierung und Respektlosigkeit enden. Auch die Behörden tragen hier einen Teil dazu bei. Dennoch können, insbesondere durch die neuen Medien und Technologien, ein paar Hürden des Alltags überwunden werden.

(cs) – André Thorwarth ist einer von 20 gehörlosen Zahntechnikermeistern (ZTM) in Deutschland. Das alleine ist schon eine Besonderheit. Dass er aber auch noch Laborinhaber ist und es neben ihm nur einen weiteren deutschlandweit gibt, ist noch bemerkenswerter. Oder auch nicht? „Ich empfinde meine Arbeit als etwas ganz normales, ungewöhnlich finden das nur die Hörenden“, meint Thorwarth und fährt fort: „Eigentlich eignet sich das Zahntechniker-Handwerk besonders gut für Gehörlose, denn der Beruf erfordert ein sehr gutes Vorstellungsvermögen und viel Kreativität.“ Einfach ist es dennoch manchmal nicht. „Das größte Problem stellt eigentlich die Kommunikation mit den Hörenden dar. Da gibt es häufig Missverständ-



Gebärdendolmetscherin Karen Wünsche (li.) und ZTM André Thorwarth bieten Kurse und Führungen für gehörlose Zahntechniker an, wie hier auf der IDS 2009 in Köln.

nisse“, so Thorwarth. „In meiner Lehrzeit wurde die Arbeit oft auf mich abgeschoben, wodurch ich mich des Öfteren diskriminiert fühlte.“ Und auch heute sei es noch so, dass Gehörlose eine bessere Leistung erbringen müssten, um mehr Akzeptanz zu finden und um

bestehende Vorurteile aus dem Weg zu räumen. „Insbesondere seitens der Zahnärzte und deren Mitarbeiter wünsche ich mir mehr Respekt“, konkretisiert Thorwarth. Es passiere ihm immer wieder, dass das Personal „keine Lust auf E-Mail-Verkehr habe“, was für den

ZTM jedoch notwendig ist. Schließlich besitzt kaum eine Praxis ein Bildtelefon und über ein Faxgerät lassen sich beispielsweise keine Dateianhänge verschicken. Unterstützung erhalten gehörlose Zahntechniker weder von den Innungen noch von der Handwerkskammer. Allein über das Integrationsamt und dem Integrationsfachdienst können Fördermittel beantragt werden, beispielsweise für Weiterbildungen sowie Investitionszuschüsse für technische Hilfsmittel und Dentalgeräte, wie Laser oder CAD/CAM. Die zahntechnischen Kurse müssen von Gehörlosen, die Unternehmer sind, selbst finanziert werden. „Für mich werden aber die Kosten für Gebärdensprachdolmetscher voll übernommen, wodurch meine

ANZEIGE



Das Ziel beider ist es, Gehörlose so gut wie möglich zu integrieren und ein paar Hürden des Alltags zu überwinden. Damit andere Gehörlose genauso selbstbewusst durch das Leben gehen können wie der ZTM und bessere Chancen auf dem Arbeitsmarkt haben, fördert er die Aus- und Weiterbildung, indem er z.B. zahntechnische Kurse organisiert.

Um mit seinem eigenen Labor präsent zu sein, nutzt Thorwarth verschiedenste Medien: „Ich schalte Anzeigen, verwalte meine eigene Homepage und pflege ein Internetforum für hörgeschädigte Zahntechniker.“ Auch zu Hörenden knüpft er viel Kontakt und zeigt damit, dass die Kommunikation funktioniert, so lange beide Seiten dazu bereit sind. **ZT**

ANZEIGE



Ultimate XL

Bürstenloser Labor-Mikromotor

Dem Weltstandard einen Schritt voraus

- Drehmoment: 6 bis 8,7 Ncm (Compact & Torquemodell)
- Geschwindigkeit: 1.000 bis 50.000 min⁻¹
- 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

Komplettsset
€ 1.490,00*

neu

*Unverb. Preisempfehlung zzgl. MwSt.



Tischsteuergerät Turmsteuergerät Kniesteuergert Fußsteuergerät



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®

ZT Adresse

Dental Thorwarth
Am Lagerfeld 3a
27476 Cuxhaven
Tel.: 0 47 21/39 19-223
Fax: 0 47 21/39 19-224
Bildtelefon: 0 47 21/39 19-225
E-Mail: info@dental-thorwarth.de
www.dental-thorwarth.de
www.deaf-dental-workshop.de

Angst ja, aber auch viel ...

ZT Fortsetzung von Seite 1

Je mehr sich die neue Technik im Alltag durchsetzen kann, desto preiswerter werden Geräte und das dazugehörige Verbrauchsmaterial.

ZT Inwieweit ist der Nachwuchs des Handwerks auf eine solche Entwicklung vorbereitet?

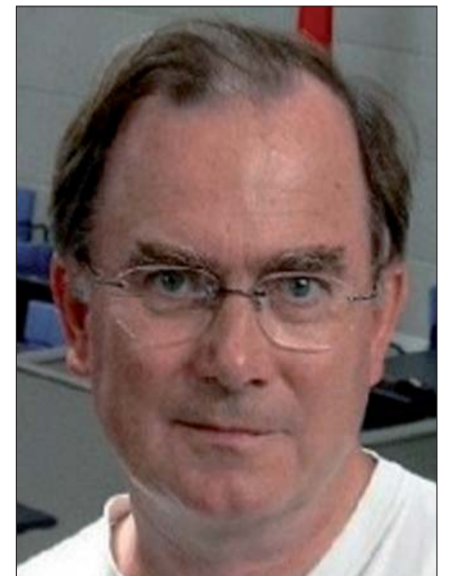
Es ist die große Aufgabe der Schulen, die Lehrlinge auf die neuen Techniken hinzu-

ZT Bewirkt der Einsatz beispielsweise der CAD/CAM-Technologie nicht ein Absinken der Zahl der Zahntechniker im Labor, weil deren Arbeit von Maschinen gefertigt wird?

Nein, auf keinen Fall. Wie bereits vorher schon angemerkt, ändern sich nur die Arbeitsanforderung und die Art der Arbeit. Wenn aber die Umstellung auf moderne Fertigungsmethoden greift, besteht einfach keine Notwendigkeit mehr, Arbeiten aufgrund niedrigerer Lohnkosten ins Ausland zu versenden. In der Umstellungsphase wird es sicher noch ein Absinken der Beschäftigtenzahlen im Zahntechniker-Handwerk geben. Das würde aber auch geschehen, wenn nicht in neue Technologien investiert wird.

ZT Bedeutet diese Entwicklung eine unweigerliche Veränderung des gesamten Berufsbildes?

Kein Berufsbild kann sich einer gleitenden Modernisierung und zukunftsweisenden Technik verschließen. Sonst gehört es irgendwann zu den sogenannten ausgestorbenen Berufsbildern. Als Beispiel nenne ich nur den Übergang von der Pferdekutschenzeit ins motorisierte Automobilzeitalter.



Der Vorsitzende des ZvZ, Rolf Göppel, sieht in den neuen Technologien keine Gefahr für die Angestellten im Zahntechniker-Handwerk.

führen, anzuleiten. Natürlich sind auch die Firmen gefragt, die diese neuen Techniken verkaufen wollen. Sie müssen preiswerte und bezahlbare Kurse und Fortbildungen für alle interessierten Techniker und den Nachwuchs anbieten. Zudem stehen die Handwerksmeister und Betriebsinhaber in der Pflicht, auf die Fort- und Weiterbildung ihrer Angestellten ein wachsames Auge zu haben. Ihnen muss die Möglichkeit eingeräumt werden, die Fort- und Weiterbildungskurse auch besuchen zu können.

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

In Kooperation mit

Gothaer / AMG
Stiftung Mensch & Medizin

Foto: corbis

Neu!

- 3,5 mm Implantatdurchmesser
- Garantieverlängerung 200,00 Euro* Festkostenzuschuss zur Prothetik
- deutschlandweite Medienpräsenz für Lizenzpartner



Jetzt!

Periointegration® ...statt Periimplantitis

In Kooperation mit dem Fraunhofer Institut und namhaften deutschen Universitäten wurde eine intensive Grundlagenforschung im Bereich moderner Hartstoffschichten betrieben. Ein Technologietransfer aus der Luft- und Raumfahrttechnik ermöglicht erstmalig die Beschichtung von Titanoberflächen mit Zirkoniumnitrid und Zirkoniumoxid.

Die aktuellen wissenschaftlichen Ergebnisse auf dem Gebiet der Oberflächentechnologie zeigen, dass Zirkoniumnitrid ein Anhaften des Biofilms mit paradontopathogenen Keimen erheblich verringert und die Anlagerung der Gingiva zu einem dichtanliegenden Saumepithel maßgeblich fördert. (Größner-Schreiber et al. 2006).

 **Vollkaskoimplantat®**
...wir tun was

Das Vollkaskoimplantat ist das erste Business Erfolgskonzept für die Implantologie, welches Technologie, Garantieabsicherung und Medialeistung zu einem bundesweit erkennbaren Markenkonzept verbindet. Informieren sie sich über die Vorteile für ihre Praxis und die Zugangsvoraussetzungen für Lizenzpartner.

Tel: +49 (0) 234 90 10 260
info@vollkaskoimplantat.de
www.vollkaskoimplantat.de

Clinical House Dental GmbH
Am Bergbaumuseum · 44791 Bochum
Tel. +49 (0)234 90 10 260 · Fax +49 (0)234 90 10 262

Gratis!

7 Gründe für das Lizenzkonzept Vollkaskoimplantat:

- ✓ wissenschaftlich dokumentierte Periointegration®
- ✓ erstes Business-Erfolgsrezept für die Implantologie
- ✓ 10 Jahre Recall-Motivation für Patienten
- ✓ Gothaer/AMG abgesicherte 10 Jahres Garantie*
- ✓ Festkostenzuschuss Prothetik von 200 Euro*
- ✓ Chirurgische Kostenerstattung*
- ✓ deutschlandweite Medien-Präsenz

Ja, bitte senden Sie mir Informationen zum Thema Lizenzpartnerschaft zu.
Abschnitt bitte faxen an 0234 901 0262. Oder per Post an Clinical House Dental,
Am Bergbaumuseum 31, 44791 Bochum.

Name _____
Anschrift: _____
Tel: _____
Email: _____

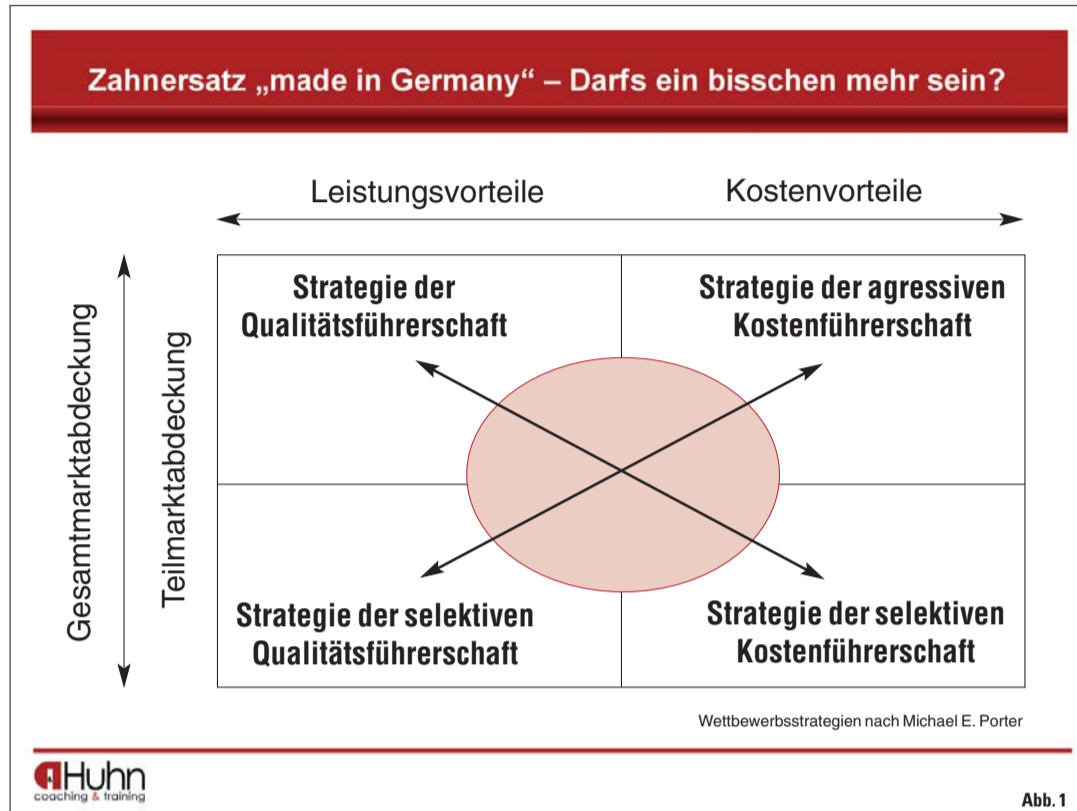
www.stiftung-mensch-und-medicin.de
www.vollkaskoimplantat.de

*gemäß AGB's

ZT WIRTSCHAFT

Ganz hochwertig, ganz günstig oder doch die goldene Mitte wählen?

Kennen Sie auch die Frage „Darfs ein bisschen mehr sein?“, die die Dame hinter der Fleisch- und Wursttheke beim Abwiegen von Aufschnitt gerne stellt? Etwas mehr als die 100 gewünschten Gramm Wurstaufschnitt und selten sagen wir nein. Jedes durch diese kleine Frage verkaufte Gramm Wurst ist eines mehr als ursprünglich bestellt. Wie Dentallabors sich gewinnbringend im hochwertigen Bereich positionieren können, zeigt Dipl.-Kffr. Claudia Huhn.



Eine kurze Bestandsaufnahme

Was hat das mit Zahntechnik zu tun, so könnte die berechnete Frage lauten? Die Entwicklungen auf dem zahntechnischen Markt zeigen scheinbar in die genau entgegengesetzte Richtung. Auslandszahnersatz ist in aller Munde, Dentallabore unterbieten sich gegenseitig im Preis, es gibt immer jemanden, der eine Arbeit noch günstiger macht. Werbeslogans à la „kostengünstiger Zahnersatz“ aus Deutschland sind wöchentlich in der dentalen Presse zu lesen. Stellt sich die nächste Frage: Wo soll dieser Kampf hinführen und führt er am Ende zu etwas?

Neben den konsequenten Preiskämpfen wird eine weitere Entwicklung erkennbar. Bleibt ein Dentallabor sich und seinen „deutschen“ Preisen treu, scheint es dazu gezwungen, immer mehr kostenlosen Service anzubieten. Der kostet jedoch nur den

Kunden nichts – dem Labor schon. Auch hier gilt: Es gibt immer einen, der noch eine Schippe obendrauf legt. Der Mensch reagiert als Gewohnheitstier auf die Neuigkeit beim ersten Mal mit einem AHA. Beim zweiten Mal ist er gespannt, ob es dieses oder jenes wieder gibt und beim dritten Mal erwartet er diesen Service. Service als Alleinstellungsmerkmal kennt nur einen Weg: den des Gewöhnens. Danach muss ein neues On-Top her. Trotz allem ist Service richtig und wichtig! Die Frage ist nur: Muss Service immer kostenlos sein? Der Duden liefert keinen Hinweis darauf, dass Service immer kostenlos sein muss. Gleichwohl gehört ein gewisses Maß selbstverständlich dazu.

Positionierungsstrategien

Die klassische Betriebswirtschaftslehre unterscheidet

vier Wettbewerbs-Positionierungsstrategien (Abb. 1). Unterschieden werden die Dimensionen Gesamtmarkt- und Teilmarktdeckung sowie die Unterscheidung von Kosten- und Leistungsvorteilen. Kombiniert man diese Möglichkeiten untereinander, ergeben sich die vier bezeichneten Strategien, die jede für sich Erfolgchancen in sich bergen.

Strategie der aggressiven Kostenführerschaft

Der aggressive Kostenführer will über das immer günstigste Angebot die Kunden gewinnen und an sich binden. Sein Spielfeld ist der komplette Markt, in unserem Fall also das komplette Inland. Alles was zählt, ist der Preis. Dafür ist er auch bekannt. Hierzu passende Werbeslogans sind zum Beispiel: „Geiz ist geil!“ oder Ähnliches. Beispiele aus der Laborlandschaft lassen sich zuhauf finden. Wöchentlich erscheinen Anzeigen in der überregionalen Fach-

presse, bei denen sich wahrscheinlich schon so mancher Laborinhaber die Frage gestellt hat: Wie soll das gehen? Zahnersatz aus Deutschland, zu so geringen Preisen? Eine Möglichkeit zur Reduzierung der Preise ist die konsequente Umsetzung von Automatisierungsmöglichkeiten und damit die Reduzierung von Personalkosten.

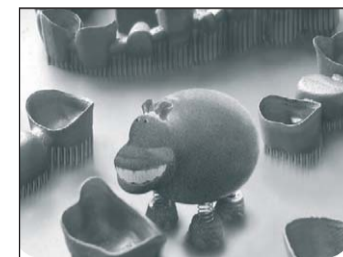
Strategie der selektiven Kostenführerschaft

Der selektive Kostenführer strebt entweder in einem geografischen Teilbereich oder in einem Produktbereich die Marktführerschaft an. Auf die Zahntechnik übertragen könnte es der Kollege aus der Nachbarschaft sein, der die Zirkonkronen zu einem für andere betriebswirtschaftlich nicht sinnvoll realisierbarem Preis verkauft. Auch hier können sich Preisvorteile über Automatisierungsstrategien ergeben.

Strategie der selektiven Qualitätsführerschaft

Der selektive Qualitätsführer möchte anders als der selektive Kostenführer nicht über den Preis, sondern über die Qualität und möglicherweise das Drumherum in einem geografischen Teilbereich oder mit einem speziellen „Premium-Produkt“ bestehen. Alles was zählt, ist die Qualität und der mit dem Produkt verbundene Ruf. Der Preis ist zweitrangig. Bei konsequenter Verfolgung dieser Strategie sehen auch die Kunden den Preis, der in der Regel höher liegt als ein vergleichbares Produkt außerhalb des Premium-Segments, als sekundär an. Beispiel: Der TUI Premium ist ein Urlaubskatalog für diejenigen, die gern ein bisschen mehr wünschen. Der dazugehörige Slogan „TUI Premium: die Besonderen unter den Besten.“

ANZEIGE



LASERSINTERN (DMLS) ERÖFFNET IHNEN GANZ NEUE MÖGLICHKEITEN

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



und „Exklusives inklusive!“ zeigt deutlich die Positionierung dieses Katalogs. Schon vor Antritt der Reise zeigt sich das inklusive Exklusive. Die Reiseunterlagen werden in einem hochwertigen Stofftäschchen zugestellt statt im Plastikumschlag. In diesem Täschchen befindet sich auch der zuvor durch den Urlauber ausgewählte Reiseführer passend zum entsprechenden Reiseziel. Selbstverständlich kann der Urlauber zehn Kilogramm mehr Freigeäck für sich in Anspruch nehmen. Er fliegt mit dem gleichen Flieger, sitzt neben dem „normalen“ TUI-Reisenden. Spätestens am Urlaubsort zeigt sich wieder das inklusive Exklusive. Hier wartet schon der Privatshuttle auf die Premium-Gäste. Im Domizil angekommen wird regelmäßig der frische Obstkorb aufgefüllt, damit sich die Premium-Gäste auch wirklich Premium fühlen können. Am Frühstückstisch nebenan sitzen selbstverständlich Gäste, die ihren Urlaub über einen anderen Anbieter gebucht haben. Wie viele liebevolle Kleinigkeiten wer-

den diese Gäste wohl nicht erleben dürfen? Ob sie dafür gezahlt hätten, wenn man sie darauf angesprochen hätte? Sicher ist nur: Sie haben es nicht gebucht und damit auch nicht bezahlt. Denn: TUI Premium lässt sich dieses Premium-Paket bezahlen. Im Gesamtpreis inbegriffen, aber dennoch kalkulatorisch berücksichtigt. Und einmal in den Genuss der Premium-Zusätze gekommen, bemerkt man beim nächsten Mal deren Fehlen ganz sicher und überlegt beim übernächsten Mal vorher, ob es den kleinen Aufpreis nicht wert ist.

Auch in der Zahntechnik gibt es Labore, die irgendetwas besonders gut machen müssen, denn ihre Preise gelten als „Apothekenpreise“.

Strategie der Qualitätsführerschaft

Anders als der selektive Qualitätsführer gibt es aus dem Haus des Qualitätsführers keine günstigen Produkte. Porsche ist ein Beispiel für absolute Qualitätsführerschaft. Betrachtet man sich den Weg von

Fortsetzung auf Seite 10 ZT

ZT Info

Das C&T Huhn-Team betreut Dentallabore umfassend im Bereich Vertrieb und Unternehmensführung, entwickelt Schritt für Schritt die notwendigen Fähigkeiten und Kernkompetenzen eines Dentallabors in den Bereichen Neukundengewinnung, professionelle Bestandskundenbetreuung (CRM), Kommunikation und Unternehmensführung, um im Team fit für den Gesundheitsmarkt der Zukunft zu sein.

C&T Huhn stellt Handwerkszeug und Unterstützung für mehr Erfolg in Dentallaboren und Zahnarztpraxen zur Verfügung. Unsere Kunden haben die Nase vorn.

Zahnersatz „made in Germany“ – Darfs ein bisschen mehr sein?

Mögliche Zusatzleistungen (Auszug):

Laborleistungen:

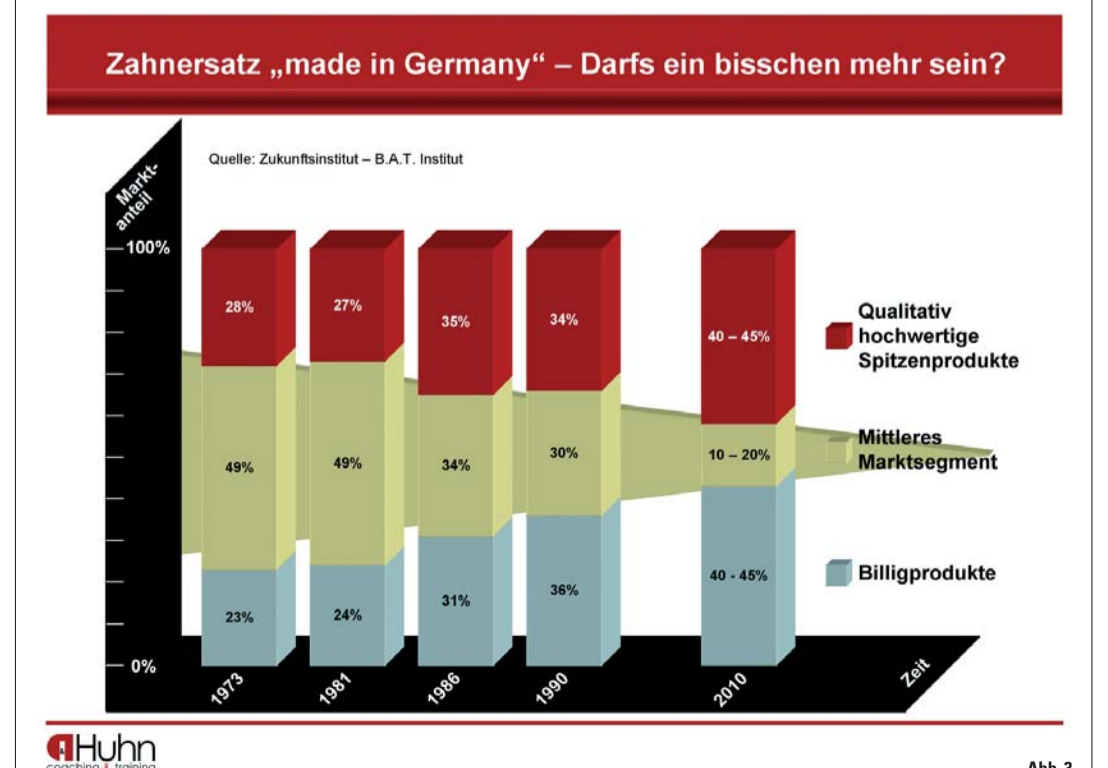
- Verlängerte Garantie
- 24-h Notrufnummer
- 2 x pro Jahr Prothesencheck und –reinigung
- Meisterbetreuung während der Behandlung
- Absicherung auch für Schäden, die durch eigenes Verschulden entstanden sind

Praxisleistungen:

- Prophylaxe
- Bevorzugte Termine

Sonstiges:

- Kosmetische Behandlung im Anschluß an die Eingliederung
- Wellness-/Wohlfühlbehandlung im Anschluß



BEB Zahntechnik® jetzt als Software: das elektronische Handbuch mit Planzeiten

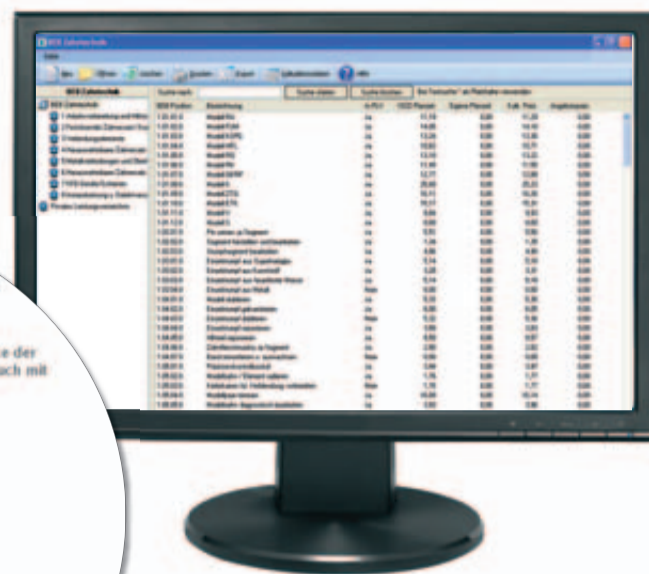
Schnell & flexibel
individualisieren
und kalkulieren

Die neu entwickelte Software BEB Zahntechnik® mit Planzeiten basiert auf den komplett überarbeiteten Leistungen des Zahntechniker-Handwerks mit den neuen, seit Januar 2009 geltenden Leistungsnummern und -bezeichnungen. Wesentlicher Bestandteil der Anwendung sind die derzeit 310 Zeitwerte, die den Leistungen hinterlegt sind. Zusätzlich werden zahlreiche BEB-Leistungsinhalte mit den einzelnen Prozessschritten beschrieben (nur in der Innungsversion).

Mit den Planzeiten und einem Kosten- und Kalkulationsmodul berechnen Sie schnell und einfach Einzelpreise für Leistungen. Vielfältige Druckmöglichkeiten sowie die Option, Leistungen und Preise zu exportieren, komplettieren das Softwarepaket.

Das flexible Programm ist für den modernen zahntechnischen Meisterbetrieb ein unverzichtbares Werkzeug!

Haben Sie Fragen zur BEB Zahntechnik®,
nutzen Sie die INFO-Hotline des VDZI:
069-665586-22



Erstellen Sie Ihr persönliches
Leistungsverzeichnis mit
Preisliste auf Grundlage
IHRER Kostenstrukturen
und Planzeiten!

- ✓ Aus BEB-Leistungen ein individuelles Leistungsverzeichnis erstellen
- ✓ BEB-Leistungen inhaltlich an Ihren Betrieb anpassen und eigene Planzeiten hinterlegen
- ✓ Individuelle Preise kalkulieren & Kosten analysieren
- ✓ Betriebseigene Angebotspreise gestalten
- ✓ Preisüberprüfungen anhand konkreter Auftragsbeispiele
- ✓ Aus unterschiedlichsten Druckformaten für die betriebliche Praxis auswählen
- ✓ Daten einfach exportieren



BESTELLUNG

Wirtschaftsgesellschaft des VDZI mbH
Gerbermühlstraße 9
60594 Frankfurt am Main

Per Fax: 069-665586-33
Per E-Mail: bebzahntechnik@vdzi.de

Sonderversion für Innungsbetriebe
Als Innungsmitglied bestelle ich die BEB Zahntechnik® Software-CD zum Sonderpreis von **149 €** (zzgl. MwSt. und Versand) **inkl. Sommer-Update!** Das Sommer-Update 2009 enthält neue, ergänzende Planzeiten für weitere Bereiche der BEB Zahntechnik!

Ich bin kein Innungsmitglied und bestelle die BEB Zahntechnik® Software-CD zum Preis von 299€ (zzgl. MwSt. und Versand).

Labor/Firma _____

Name des Bestellers _____

Email-Adresse _____

Straße/Nr. _____

PLZ/Ort _____

Ort/Datum

Unterschrift des Inhabers

ZT Fortsetzung von Seite 8

Porsche hin zur Qualitätsführerschaft, so macht dieser Mut, es auch in anderen Branchen schaffen zu können.

Vor dem Aufstieg galt das Unternehmen, da defizitär, als potenzieller Übernahmekandidat für andere Automobilkonzerne. Die konsequente Konzentration auf die Stärken sowie der Abschied von nicht erfolgsträchtigen Produkten war der Beginn einer nachahmenswerten Erfolgsgeschichte.

Natürlich geht auch an Porsche die Finanz- und damit die automobilen Absatzkrise nicht schadlos vorbei. Fraglich ist, wie stark es jedoch diesen absoluten Premium-Autobauer treffen wird.

Definition „Premium“ und „Zahntechnik made in Germany“

Alles „Premium“ oder was? Im Marketing spricht man von einer „Premiumstrategie“, wenn das Unternehmen sich in seiner Marketingstrategie bewusst auf hochpreisige Produkte oder Dienstleistungen fokussiert. Es strebt damit verbunden typischerweise eine Wettbewerbsstrategie der Qualitätsführerschaft an. Premium steht in dieser Strategie für exzellente Produkte hoher Qualität und überdurchschnittlicher Preise.

Das Wort Premium ist oftmals Teil einer Produktbezeichnung von Markenartikeln. Auch hier soll das Wort „Premium“ Qualitätsansprüche geltend machen. Da der Begriff marken- und kennzeichnungsrechtlich nicht geschützt ist und somit beliebig verwendet werden kann, bietet er dem Verbraucher beim Einkauf keine sichere Entscheidungshilfe.

„Premium“-Produkte können Teil einer Strategie der Produktdifferenzierung sein. So können Premium-Editionen von Software z. B. erweiterte Funktionen haben oder Premium-Versicherungen über zusätzliche Dienstleistungen verfügen. Es ist aber ebenfalls möglich, dem Verbraucher nur eine hohe Qualität des Produktes durch die Bezeichnung „Premium“ zu suggerieren, um einen höheren Preis zu rechtfertigen. Im Bereich der Automobilindustrie spricht man von der Premiumklasse, d.h. einer Klasse hochwertiger Automobile.

Auch wird der Begriff „Premium“ zur Klassifizierung von Kunden eingesetzt. Hierbei wird teilweise durch verbesserten Kundenservice eine reale Bevorzugung von umsatzstarken Kunden vorgenommen. (Quelle: www.wikipedia.de)

Zahntechnik made in Germany – Darfs ein bisschen mehr sein?

Premium-Zahnersatz könnte, wie bereits oben beschrieben, Teil einer Strategie der Produktdifferenzierung sein. So könnte der Premium-Zahnersatz im Vergleich zum „normalen“ Zahnersatz zusätzliche Leistungen, im Sinne von Dienst-

Zahnersatz „made in Germany“ – Darfs ein bisschen mehr sein?

Bedingungen bei der Einführung

- Nicht jede Zahnarztpraxis wird dieses Produkt in Anspruch nehmen wollen
- Nicht jeder Patient wird von diesem Produkt Gebrauch machen wollen
- Nur eine konsequente Kommunikationsstrategie bei allen Kunden kann zur Platzierung dieses Produktes auf dem Markt führen
- Niemals zu früh aufgeben
- Manchmal weht der Wind von vorne und das Weiterlaufen gestaltet sich schwieriger als gedacht

Huhn coaching & training Abb. 4

leistungen, enthalten, die der Patient gegen Aufpreis erhalten kann. Hierbei könnte es sich um eine Zusammenführung bereits bekannter Service- und Dienstleistungen handeln, die um eine bestimmte Anzahl von zusätzlichen, neuen Service- und Dienstleistungen ergänzt werden.

Dabei muss es sich nicht zwingend ausschließlich um Service- und Dienstleistungen aus dem Dentallabor handeln. In Absprache mit der Zahnarztpraxis können auch deren Service- und Dienstleistungen Eingang in das Premium- oder Zusatzpaket finden. Abbildung 2 zeigt eine kleine Liste ausgewählter Aspekte, die in einem solchen Zusatzpaket gebündelt werden könnten.

Wichtig hierbei ist, dass das vom Dentallabor geschürte Zusatzpaket seinen Preis hat. Jeder Patient kann wählen, ob es für ihn ein bisschen mehr sein soll oder nicht. Aus qualitativer Sicht macht es für das Kernprodukt, die zahntechnische Leistung, keinen Unterschied, ob der Patient sich für oder gegen die zusätzlichen Leistungen entscheidet.

Aus strategischer Sicht im Hinblick auf die Positionierung sollte jedoch genauestens abgewogen werden, zu welcher Art von Versorgung (Regelleistungen, gleich- oder andersartige Versorgung) das Zusatzpaket gebucht werden kann.

Laborpositionierung – wie und wo?

Während eines Radiobeberichts über einen deutschen Konzern, dem unter anderem eine große, bekannte Kaufhauskette angehört, bewertete der hierzu befragte Wirtschaftsprofessor die derzeitige Strategie des Konzerns. Diskutiert wurde zu diesem Zeitpunkt die Veräußerung der drei Luxuskaufhäuser an einen Investor, ebenso wie die Veräußerung der Billigmärkte an einen anderen Investor. Übrig würde der Teil der Kaufhauskette bleiben, der im mittleren Marktsegment positioniert ist. Nach Meinung des Wirtschafts- und Handelsexperten sei dies eine fragliche Strategie, denn allseits sei bekannt, dass das Geld nicht oder nur sehr schwer im mittleren Marktsegment zu verdienen sei. Geld sei im oberen und/oder unteren Marktsegment mit einer ent-

sprechenden Wettbewerbsstrategie zu verdienen.

Untersuchungen aus dem Luxussegment bestätigen diese Meinung. Die „Welt am Sonntag“ veröffentlichte Ende letzten Jahres einen Artikel, in dem war zu lesen: „Wer bereit ist für eine Handtasche 500 Euro auszugeben, würde auch 550 bezahlen.“

Dieses Ergebnis ergab schon 1990 eine Studie des Zukunftsinstituts – B.A.T. Institut, die sich mit der Entwicklung im Einzelhandel beschäftigte (Abb. 3). Vorhergesagt wurde die Entwicklung der drei Marktsegmente billig, mittel, hoch bis 2010. Heute im Jahre 2009 zeigt sich im Einzelhandel das 1990 vorhergesagte Bild.

Erfolgreiche Positionierungen im mittleren Marktsegment gibt es wenige. Allerdings gibt es für die beiden verbleibenden Segmente unzählige Erfolgsbeispiele. Diese Erkenntnisse lassen sich auf die Zahntechnik übertragen. Als sinnvolle Positionierung kommt entweder das Billigsegment oder das Segment der qualitativ hochwertigen Spitzenprodukte infrage. Wichtig hierbei ist: Jedes Dentallabor muss sich entscheiden. Entweder das eine oder das andere. Beides zusammen

ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästechnik GmbH

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

Infos & Preise:
www.zahnwerk.eu

Datensätze (stl) an:
zeno@zahnwerk.eu

wäre eine Vermischung von Fisch und Fleisch und kein Mensch interessiert sich für „Fleisch“.

Denkbar wäre selbstverständlich eine klare Trennung, entweder in der Marke oder durch getrennte Firmen. Wichtig ist hierbei eine starke Differenzierung in der Kommunikationsstrategie beider Marken oder Firmen dem Markt gegenüber.

Aber sind die Ergebnisse aus dem Einzelhandel tatsächlich auf die Zahntechnik übertragbar? Ja, denn im Zentrum steht der gleiche Endverbraucher, der die gleichen Konsumansprüche an seine Zahnarztpraxis hat, wie an

sein Kaufhaus des Vertrauens. Und damit muss sich jede Zahnarztpraxis entscheiden, welcher Klientel es seine Pforten öffnen möchte, anders formuliert, wer sich in der Zahnarztpraxis wohlfühlen soll. Die Praxis, die sich für qualitativ hochwertige Spitzenprodukte entscheidet, bietet der Zahntechnik made in Germany die Chance, ein aussagekräftiges Differenzierungskriterium zu werden. Davon abgesehen eröffnet dies die Möglichkeit zu einer besseren Befriedigung der Patienten-respektive Kundenbedürfnisse.

Vermarktungsstrategie „Zahntechnik made in Germany“

Wahrscheinlich ist die Idee eines Premium-Produktes mit mehr Leistungen drumherum für viele Labore kein Novum. Die Idee geisterte sicherlich schon in vielen Köpfen umher und wurde spätestens dann wieder verworfen, wenn das erste Gespräch mit Kunden über eine solche Idee geführt wurde. „Wie soll ich das denn auch noch dem Patienten verkaufen? Der hat doch sowieso schon kein Geld, da glauben Sie doch nicht im Ernst, dass er jetzt auch noch mehr Geld für Service und Drumherum ausgibt.“ So oder so ähnlich könnte die Aussage mancher Zahnarztpraxis lauten.

Resümee

made in Germany ist im Ausland immer noch eine starke Marke. Nur im Inland scheinen wir häufig zu vergessen, dass auch der inländische Markt Lust auf ein bisschen Mehr haben könnte. Da wird dann häufig der einfache Weg gewählt. Preis runter, dann wird es schon gehen. Andere Branchen haben es längst vorgemacht, zuerst die Entscheidung für ein Marktsegment und dann eine sinnvolle

Abbildung 4 zeigt einige Punkte, die im Hinblick auf die Einführung eines solchen Zusatzproduktes hingenommen werden müssen. Die Erfahrung beweist, dass weder alle Kunden noch alle Nichtkunden, welche das Konzept ansprechen soll, sofort auf das Zusatzprodukt anspringen werden. Es gibt kein Produkt, das allen Menschen gefällt. Hat das Labor einen Kunden für das Produkt gewinnen können, sollte es sich vor Augen halten, dass nicht jeder Patient TUI Premium Urlaub machen möchte. Es gibt auch Urlauber, denen reicht ein Bed & Breakfast-Hotel.

Ein weiteres Erfolgsrezept ist Ausdauer. Die meisten wirklich guten Produkte verschwinden in der Versenkung, weil der Zuspruch nicht von Beginn an den Vorstellungen entsprach. Manchmal muss der Markt reif werden für neue Ideen. Erfolg oder Misserfolg hängen stark davon ab, wie stark die Anbieter selbst von ihrem Produkt überzeugt sind und

Zahnersatz „made in Germany“ – Darfs ein bisschen mehr sein?

Der eigene Weg

Der breite Weg ist der Weg, den alle gehen. Du musst Deinen ganz persönlichen Weg finden.

Da genügt es nicht, sich nach den anderen zu richten. Du musst genau hinhören, was Dein Weg ist und dann musst Du Dich mutig entscheiden diesen Weg zu gehen, auch wenn Du Dich dort sehr einsam fühlst. (...)

Pater Anselm Grün Abb. 5

wie diese Überzeugung dem Gegenüber verdeutlicht werden kann. Wiederholte Kommunikation mit allen Kunden und Nichtkunden bei jeder sich bietenden Gelegenheit ist enorm wichtig.

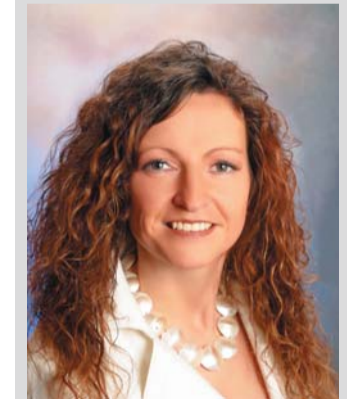
Für Labore heißt das auch, Argumente zu sammeln, welche den Zahnärzten deren Entscheidung für das Produkt erleichtern könnten. Die Argumente sollten zudem die Kunden der Praxen, also die Patienten, berücksichtigen. Was kann der Einsatz dieses Produktes in der Praxis verändern, welchen Erfolg kann sie damit erzielen. Es lässt sich leichter laufen, mit dem Wind im Rücken. Allerdings kommt der Wind nicht immer von hinten. Diejenigen, die sich trotzdem weiterkämpfen, werden am Ende die erfolgreichen sein. Wichtig ist nur: Jedes Labor muss seinen eigenen Weg finden (Abb. 5).

ZT Angebot

Sie möchten Ihr Labor zukunftsorientiert positionieren und benötigen dazu professionelle Unterstützung? Gerne erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen vor Ort Ihre individuelle Laborpositionierung. Rufen Sie uns an, wir freuen uns auf Ihren Anruf.

C&T Huhn, Coaching und Training

ZT Adresse



Claudia Huhn, Diplom-Kauffrau/Pädagogin

- Studium der Wirtschaftswissenschaften und des Lehramtes für Berufsschulen in Siegen
- seit 1999 Trainerin, Beraterin und Coach für Dentallabore und Zahnarztpraxen
- Gründung des Trainings- und Coachingunternehmens C&T Huhn im Jahr 2003
- seit 2004 zertifizierte H.D.I.-Trainerin (Herrmann-Dominanz-Instrument: Denkstilanalyse)

Strategie dazu entwickeln. Diese dann konsequent verfolgen, damit der Erfolg auch eine Chance hat, sich einzustellen.

Sollten Sie gerade auf dem Weg der Positionierung Ihres Dentallabors sein oder schon immer eine funktionierende Vertriebsstrategie für sich erarbeiten wollen, die Sie und Ihre Leistungen von Ihrem Wettbewerb abhebt und das nicht über den Preis, wir stehen Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite. Denn genau da ist das C&T Huhn-Team positioniert.

Wir machen mit Ihnen da weiter, wo andere aufhören. ZT

ZT Angebot

Sie möchten Ihr Labor zukunftsorientiert positionieren und benötigen dazu professionelle Unterstützung? Gerne erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen vor Ort Ihre individuelle Laborpositionierung. Rufen Sie uns an, wir freuen uns auf Ihren Anruf.

C&T Huhn, Coaching und Training

ZT Adresse

Diplom-Kauffrau
Claudia Huhn
c/o C&T Huhn
Coaching und Training
Gartenstraße 13
82418 Seehausen am Staffelsee
Tel.: 0 88 41/48 98 89
Fax: 0 88 41/48 98 90
E-Mail: claudia.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

- Schwerpunkte im Bereich strategischer Vertriebsaufbau, Vertriebsplanung, Vertriebscoaching
- Entwicklung von erfolgreichen Vertriebs- und Positionierungsstrategien für Dentallabore
- Auswahl und Ausbildung von Außendienstmitarbeitern für Dentallabore (Training on the job)
- Durchführung von Vertriebsseminaren zu den Themen Neukundengewinnung, professionelle Bestandskundenbetreuung, Konflikt- und Beschwerdemanagement, Telefontraining, Rhetorik für Unternehmer
- Durchführung von H.D.I.-Seminaren zu den Themen Vertriebsstraining, Teamtraining
- Durchführung von Einzel- und Gruppencoachings zum Thema H.D.I.
- Durchführung von Praxisseminaren für Zahnärzte und Helferinnen (Erfolgsfaktor Zahnarztpraxis in der Zukunft; Ausbildung zur ZE-Beraterin für Zahnarztthelferinnen)
- Durchführung von „Train the Trainer“-Seminaren (Ausbildung zum Praxiscoach für Dentallabore)

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

Goldsponsor:



Bronzesponsor:



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®

Nähere Information erhalten Sie zeitnah

B Rechtseminar
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. Schütz Dental |
| 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. W&H | 2.4. Henry Schein |

Nähere Informationen zu den Workshop-Themen finden Sie unter www.oemus.com

MAINPODIUM ▶ Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch

Chairmen: Dr. Roland Hille/D, Dr. Rolf Vollmer/D

13.30 – 13.45 Uhr Dr. Friedhelm Heinemann/D
Präsident der DGZI/Kongresseröffnung

13.45 – 14.15 Uhr Dr. Friedhelm Heinemann/D
Implantology online – information-
education-communication

14.15 – 14.45 Uhr Prof. Dr. Markus Hürzeler/D
Warum gehen Implantate verloren?
Klinische Realität und Fallbeispiele

14.45 – 15.15 Uhr Prof. Dr. Werner Götz/D
Pathologie und Pathogenese der
Periimplantitis

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 eden-
tulous 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 – 18.00 Uhr ▶ FACHPODIEN

▶ PODIUM ① ▶ PODIUM ②

Nähere Informationen zu den einzelnen Podien finden Sie unter www.oemus.com



ab 19.00 Uhr
Abendveranstaltung in der SKY BAR
Teilnehmer kostenfrei
Begleitperson 29,- € zzgl. MwSt.

Im Preis enthalten sind musikalische Unterhaltung,
Imbissbüfett und Getränkeauswahl.

PROGRAMM » SAMSTAG, 10. OKTOBER 2009

MAINPODIUM ▶ Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch

Chairmen: Dr. Fiedhelm Heinemann/D, Dr. Rainer Valentin/D

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
Implantanzahl 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 Versor-
gung. 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. Sören Jepsen/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



Deutsche Gesellschaft für
Zahnärztliche Implantologie e.V.

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

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29

04229 Leipzig

ZT 5/09

IMPLANTOLOGISCHE ASSISTENZ

Das Programm für die Implantologische Assistenz finden Sie auf
www.oemus.com und 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

Nähere Informationen zu den Zimmerpreisen und Reservierungen
finden Sie auf www.oemus.com und 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

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

Im Preis enthalten sind musikalische Unterhaltung, Imbissbüfett 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

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
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: Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie unter
www.oemus.com

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

			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: _____	
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: _____	
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit		DGZI-Mitglied	Podium
		Workshop (Nr. eintragen)	

Abendveranstaltung: _____ (Bitte Personenzahl eintragen)

Praxisstempel

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

Datum/Unterschrift _____

E-Mail: _____

Dentallabore müssen ihre Chancen mit aller Macht suchen und nutzen

Der allgemeinen Finanz- und Wirtschaftskrise müssen sich alle Unternehmen stellen. Unternehmen mit einer engen Kundenbeziehung verfügen nun über einen elementaren Wettbewerbsvorteil. Jene Unternehmen mit weniger dauerhaften Kundenbeziehungen müssen, ob sie wollen oder nicht, verstärkt Marketinganstrengungen durchführen. Dies gilt auch für zahntechnische Labore. Eine Studie der CONdata-Marktforschung liefert Ihnen Hinweise, wo es anzusetzen gilt.



die aktiveren, die kreativeren, die schnelleren und auch die sich diesem Verdrängungswettbewerb bewussteren Labore überleben werden.

Faktoren im Sinne einer gezielten Kundenansprache

Von zentraler Bedeutung für die Neukundengewinnung eines zahntechnischen Labors ist die Frage, mit wie vielen zahntechnischen Laboren die Zahnärzte im Durchschnitt zusammenarbeiten. Kennt man diese Zahl,

Das Institut hat zusammen mit Dr. Winand Olivier die besondere Situation von zahntechnischen Laboren untersucht. Ziel war es, den Laboren praktische Daten zu liefern, mit deren Hilfe sie ihr eigenes Marketing, insbesondere die systematische Neukundengewinnung, verbessern können. Dafür wurden bundesweit 150 Zahnärzte befragt.

Aktuelle finanzielle und wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die betriebswirtschaftliche Situation der zahntechnischen Labore ist innerhalb

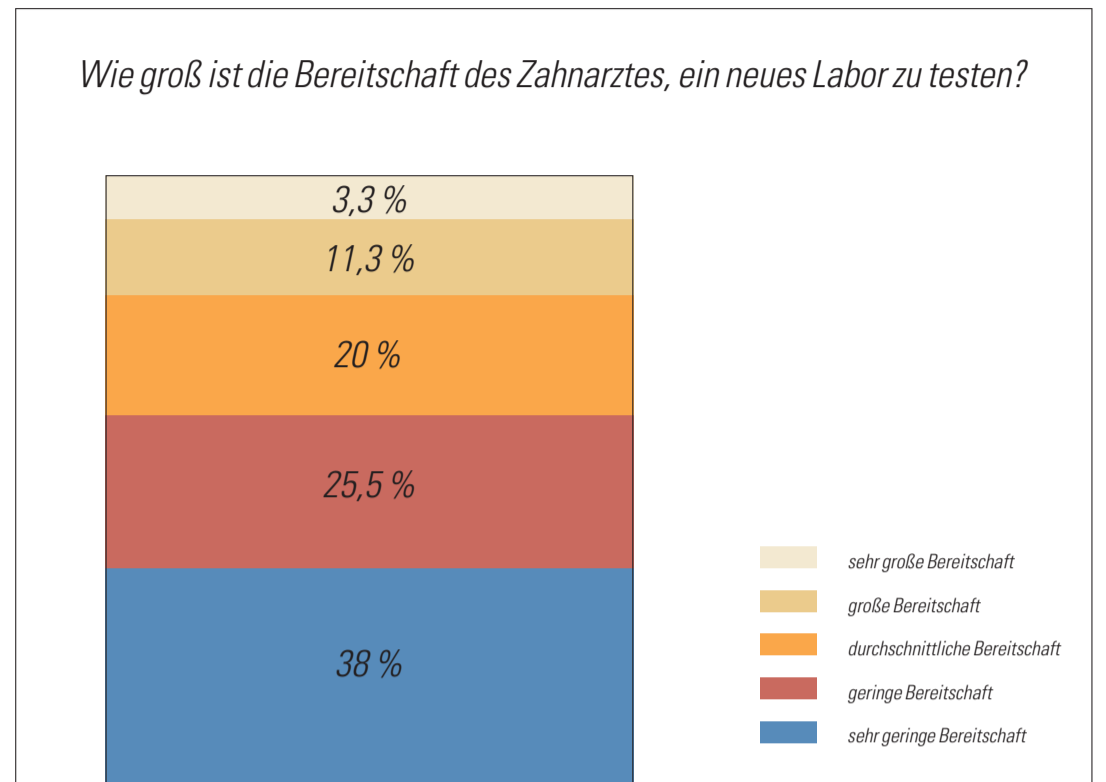
Daraus allein ergibt sich schon, dass ein starker Wettbewerb innerhalb der zahntechnischen Labore um die einzigen Nachfrager entstehen wird. Zusätzlich wird die Neukundengewinnung dadurch erschwert, dass eine starke Bindung der Zahnärzte zu den Laboren besteht, die teilweise auch über lange Jahre gewachsen ist, d.h., ist ein Labor erst einmal Kunde eines Zahnarztes und liefert qualitativ gute Arbeit ab, ist es für ein anderes Labor sehr schwer, eine Geschäftsbeziehung zu dem Zahnarzt aufzubauen. Hinzu kommt, dass der Markt insgesamt kleiner geworden ist. Das Zahntechniker-Handwerk verzeichnet seit 2005 durch die Einführung des Festzuschuss-Systems einen starken Umsatzeinbruch. Die Umsatzdaten im Zahntechniker-Handwerk liegen auch Ende 2007 noch rund 19 Prozent hinter den Durchschnittswerten der Jahre vor Einführung des Festzuschuss-Systems. Teilweise haben die strukturellen Entscheidungen der Gesundheitsplaner bei der Festlegung der Befunde und Festzuschüsse zu ruinösen wirtschaftlichen Bedingungen bei den zahntechnischen Laboren geführt.

Pauschal kann man konstatieren, dass sich die zahntechnischen Labore, angesichts der aufgezeigten Marktsituation und „des kleiner werdenden Kuchens“, permanent bewusst machen müssen, dass es zu einem Verdrängungswettbewerb innerhalb der Labore kommen wird bzw. schon massiv in Gang gekommen ist. Dieser Verdrängungswettbewerb wird dafür sorgen, dass

kann man die eigenen Chancen beim ersten Kontakt mit dem Zahnarzt viel besser einschätzen. Arbeitet der zu akquirierende Arzt bereits mit der durchschnittlichen Zahl von Laboren zusammen, ist es unwahrscheinlich, mit seinen eigenen Akquisitionsbemühungen erfolgreich zu sein, während es wahrscheinlicher ist ins Geschäft zu kommen, wenn der Zahnarzt mit weniger als der durchschnittlichen Zahl an Laboren zusammenarbeitet. Ebenso ist es für die Neukundengewinnung wichtig zu wissen, wie die Zusammenarbeit zwischen dem zahntechnischen Labor und den Zahnärzten grundsätzlich zustande kommt. Denn damit kann man ganz gezielt jene Situationen suchen, bei denen man „neue“ Zahnärzte kennenlernt. Des Weiteren kann die Frage nach der räumlichen Distanz zwi-



schen dem Labor und der Praxis ganz neue Einzugsgebiete für die Labore erschließen. Es ist keineswegs so, dass die räumliche Nähe der Zahnärzte zwingend erforderlich ist, d.h., die Labore können ihre Einzugsgebiete stärker als vermutet ausweiten. Eine weitere zentrale Frage für die Neukundengewinnung ist die Frage nach der Bereitschaft der Zahnärzte, mit neuen Laboren überhaupt zu sprechen und sich über deren Leistungsniveau zu erkundigen. Daran anschließend ist es wichtig zu ermitteln, wie groß die grundsätzliche Bereitschaft der Zahnärzte ist, das Labor bei besseren Angeboten dann auch zu testen. Ebenso muss das Labor wissen, inwieweit es die Zahnärzte mit Aktionen und Maßnahmen im Bereich „Marketing und Verkauf“ im Bezug auf die



zahnärztlichen Leistungen der Praxis unterstützen muss. Es muss permanent mit dem Arzt kommunizieren, um herauszufinden, welche allgemeinen Verbesserungsmaßnahmen sich die Zahnärzte in der Zusammenarbeit mit den Laboren wünschen.

Ein weiterer schwieriger Aspekt für das Marketing eines Labors ist die Tatsache, dass es eine homogene Dienstleistung anbietet. Im Grunde ist es egal, welches Labor vom Zahnarzt beauftragt wird. Die zu erbringende Leistung ist gleich und normiert. Es muss dasselbe Ergebnis zu gleichen Preisen herauskommen. Wie soll man sich

beist, besteht eine relative Wahrscheinlichkeit, dass er ein zweites Labor mit in seine Planungen einbezieht. Denn die meisten Zahnärzte arbeiten mit zwei oder drei zahntechnischen Laboren zusammen (Durchschnitt 2,7). Etwa ein Drittel arbeitet mit zwei Laboren zusammen, aber immerhin 30 Prozent arbeiten mit drei Laboren zusammen. Und immerhin etwa 13 Prozent arbeiten sogar mit vier Laboren zusammen.

Das bedeutet: Eine aktive Ansprache der Zahnärzte erzielt – statistisch gesehen – bei etwa jedem siebten Zahnarzt einen Treffer. Die Chancen, durch eine permanente und aktive Ansprache der Zahnärzte auf ein latentes Interesse der Zahnärzte zu treffen, ist demnach relativ hoch. Die zentrale Frage für den Geschäftserfolg ist es, herauszufinden, mit wie vielen Laboren der angesprochene Zahnarzt bereits zusammenarbeitet. Sind es bereits mindestens drei Labore, lohnt sich die Mühe nicht. Gleichwohl muss sich ein Labor im Klaren darüber sein, dass die Neukundengewinnung ein langwieriger und aufwendiger Prozess ist, der nur durch ein permanentes Marketing von Erfolg gekrönt sein wird.

So sind denn auch aufgerundet 15 Prozent der befragten Zahnärzte bereit, sich über das Leistungsniveau eines neuen Labors zu erkundigen. Rechnet man jene 20 Prozent hinzu, die eine durchschnittliche Bereitschaft haben, hat man bei jedem dritten Zahnarzt eine relative Chance, zum „Vorstellungsgespräch“ zu kommen. Trotz des hohen Anspruchsniveaus und trotz der hohen Zufriedenheit der Ärzte mit ihren bisherigen Laboren besteht eine gute Chance, „sein Labor vorzustellen“. Die Ergebnisse zeigen eindeutig, dass die aktiven Labore einen signifikanten Marketingeffekt in Form von neuen Kunden haben werden.

Ein immens wichtiger Schlüssel zum Erfolg liegt darin, den Zahnarzt in dessen eigenen Umsatz- und Marketingproblematiken zu

unterstützen. Diese Unterstützung muss allerdings „tragend“ sein, sie darf sich nicht nur darauf beschränken, Poster und Plakate zur Verfügung zu stellen. Die Studie kann bei der CONdata Marktforschung Essen zum Preis von 99 Euro zzgl. MwSt. bezogen werden. Unter Info@condata-essen.de erhalten Interessenten ein kostenloses Exposé. **ZT**

ZT Kurzvita



Prof. Dr. Dr. Winand Olivier, M.Sc.

Prof. Dr. Dr. Winand Olivier, M.Sc., Zahnarzt, gründete und leitet die Zahnklinik am Knappschaftskrankenhaus Bottrop, Zentrum für Ästhetik, Implantologie und Laserbehandlung. Er beschäftigt sich seit dem Jahr 2000 wissenschaftlich mit dem Thema „Marktforschung“ und dem Nutzen der systematischen Informationsgewinnung und Analyse für den zahntechnischen Bereich. Dr. Olivier hat zahlreiche, auch internationale Studien zusammen mit der CONdata-Marktforschung in den Fachmedien veröffentlicht.

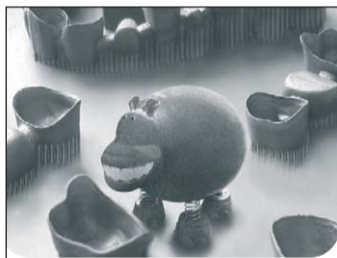
Dipl.-Kfm. Uwe Jungius

Dipl.-Kfm. Uwe Jungius ist seit 25 Jahren in der Marktforschung. Er gründete und leitet die CONdata Marktforschung GmbH. Das Institut führt nationale und internationale Studien durch und betreut zahlreiche renommierte Unternehmen.

ZT Adresse

CONdata Marktforschung GmbH
Kettwiger Str. 45
45127 Essen
Tel.: 02 01/3 65 38-0
Fax: 02 01/3 65 38-16
E-Mail: Info@condata-essen.de
www.condata-essen.de

ANZEIGE



LASERSINTERN (DMLS) ERÖFFNET IHNEN GANZ NEUE MÖGLICHKEITEN

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



ihres regionalen Einzugsgebietes durch einige Fakten geprägt, die die geschäftliche Situation der zahntechnischen Labore wesentlich beeinflussen kann. Die Zahnärzte sind die einzigen Abnehmer/Nachfrager ihrer Dienstleistung und die Zahl der Zahnärzte ist begrenzt.

ANZEIGE

LUKADENT

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

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

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

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

Büroarbeit ist aufwendig – ohne sie aber jeder Aufwand vergebens

Digitale Fotografie ist in aller Munde. Für Dentallabore ist das Visualisieren ästhetisch relevanter Informationen eine Schlüsselqualifikation. Sei es zur Dokumentation eigener Arbeiten, zur Kundenberatung oder Mitarbeiterschulung. Daher widmet sich Thomas Burgard in fünf Artikeln der digitalen Dental-fotografie und wendet sich dabei sowohl an Einsteiger als auch an Fortgeschrittene. Teil 5 bringt alle bisherigen Arbeitsschritte zu einem geordneten Ende.

Die Bildverwaltung, die Sicherung der Bilddateien sowie die anschließende Archivierung des Bildbestandes sind ebenfalls Bestandteil des professionellen digitalen Foto-Workflows. Mit den richtigen Werkzeugen und einer sachgerechten Vorgehensweise kann der Dental-fotograf kostbare Zeit bei dieser administrativen Arbeit einsparen.

1. Einführung

Würden die Fotoaufnahmen mit einer digitalen Fotokamera durchgeführt und anschließend mit einer Bildbearbeitungs- (z.B. Adobe Photoshop) bzw. Workflow-Software (z. B. Adobe Lightroom) nachbearbeitet, ist der letzte Schritt im digitalen Foto-Workflow die Verwaltung der Bilddateien. Dazu gehören folgende Teilbereiche:

- } Verwaltung der Bilddateien
- } Archivierung der Bilddateien
- } Sicherung der Bilddateien

der, das Verwalten der Metadaten, das Systematisieren der Bilder mithilfe von Schlagworten usw. Die Bildverwaltung ist sehr umfangreich und bedarf einer Bildverwaltungs-Software. Die Bildarchivierung ist eine Kernkomponente des digitalen Foto-Workflows. Nach der Aufnahme und Nachbearbeitung eines Bildes muss die Bilddatei sinnvoll gespeichert werden. Hier stellt sich die Frage, wie, wo und unter welchen Dateinamen soll eine Bilddatei gespeichert werden? Die Bildarchivierung entscheidet maßgeblich über das schnelle Auffinden von digitalen Bildern bei wachsendem Bildbestand.

Die Sicherung der Bilddateien ist die Maßnahme, um den Bildbestand bzw. einzelne Bilddateien permanent zu speichern. Die Datensicherung gehört in der EDV zu den sehr schwierigen Themen, da eine Strategie entworfen werden muss, die das Wiederherstellen von Datenbeständen bzw. Dateien in einem entfernten Zeitraum leicht und kosten-

2. Digital Asset Management

Die oben beschriebenen Teilbereiche der Bildverwaltung können am besten mit einem sogenannten DAM-Prozess (Digital Asset Management) zusammengefasst und bearbeitet werden. Ein „Asset“ ist ein Wertobjekt, in unserem Fall eine digitale Bilddatei. Der DAM-Prozess behandelt die Workflow-Funktionen:

- } Erfassen (Import) und Umbenennen von Bilddateien, ggf. mit Formatkonvertierung
- } Sicherung der Original-Bilddateien
- } Anzeigen und Suchen von Bildern
- } Bildbearbeitung und -optimierung
- } Bildbewertung
- } Hinzufügen von Metainformationen
- } Gruppierung der Bilder
- } Export von Bilddateien
- } Bildarchivierung
- } Sicherung des Bildbestandes
- } Aussortieren von Bildern

Der DAM-Prozess erfasst demnach die gesamte Verwaltung des Bildbestandes und trägt wesentlich zum schnellen Finden gesuchter Bilddateien bei. DAM ist als Gesamtstrategie zur Verwaltung des Bildbestandes anzusehen und unabhängig von einer Software. Die DAM-Strategie fügt verschiedene Komponenten und mehrere Software-Produkte zu einem geordneten Prozess zusammen. Entscheidend beim DAM-Prozess ist die sorgfältig durchdachte Gesamtstrategie, welche letztendlich die administrativen Aufgaben des Dental-fotografen vereinfachen und schneller machen soll. Der DAM-Prozess sollte unbedingt zukunftsorientiert ausgerichtet sein. Als Beispiel sei hier der sehr schnell wachsende Speicherplatzbedarf in der Digitalfotografie genannt, bei der die Bilddateien durch immer höhere Pixelauflösungen immer größer werden. Wird der DAM-Prozess auf falsche Speichermedien aufgesetzt, ist die Katastrophe bereits vorprogrammiert. Die Gesamtstrategie muss also flexibel ausgelegt werden (Abb. 2).

3. Sicherung der Bilddateien

Man kann nicht oft genug betonen, dass eine Sicherung der Bilddateien im professionellen Bereich mit das Wichtigste ist, um seine „Assets“ dauerhaft vor Verlust zu schützen. Was nutzt einem ein gelungenes Dentalfoto, wenn aus Versehen das Festplatten-Verzeichnis mit den gerade fertig bear-

beiteten Fotos gelöscht wurde. Die wertvollen Aufnahmen sind unter Umständen für immer verloren. Um so etwas im Vorfeld zu verhindern, ist eine regelmäßige Datensicherung unbedingt notwendig. Datenträger (interne/externe Festplatten und CD/DVD) stellen heute keinen Kostenfaktor mehr dar. Sie sind günstig und handlich geworden. Hier sollte der Dental-fotograf auf keinen Fall sparen.

3.1 Welche Bilddateien sollen gesichert werden?

Auf jeden Fall sollten die originalen Bilddateien gesichert werden. Je nach bevorzugtem Bilddateiformat können das RAW-Dateien (digitales Negativ) oder die für die Dental-fotografie ausreichende JPEG- bzw. TIFF-Dateien sein. Des Weiteren sind dann natürlich die fertig bearbeiteten Bilder zu sichern. Sind weitere Varianten entstanden, sind auch diese zu sichern.

3.2 Wie sollte gesichert werden?

Für die digitale Dental-fotografie kommen aus meiner Sicht nur zwei Speichermedien infrage: Externe Festplatte und CD/DVD. Beide Speichermedien sind sehr preisgünstig geworden und stellen einen Quasi-Standard dar. Jeder Dental-fotograf sollte je nach Bildbestand und IT-Infrastruktur entscheiden, welches Speichermedium für ihn ideal ist. Sind sehr große Bildbestände vorhanden, kann auch ein Server mit einer großen Festplatte oder ein sogenannter NAS-Speicher (Network Attached Storage) eingesetzt werden. Hierfür ist ein „Lokales Netzwerk“ (LAN) notwendig, was aber heute auch kein Problem mehr darstellt.

3.3 Software für Datensicherung

Für eine effiziente Datensicherung sollte auf jeden Fall eine Software verwendet werden. Auf dem Markt sind derzeit viele gute Produkte von teuer bis kostenfrei erhältlich. Für eine Datensicherung auf CD bzw. DVD kann jede gute Brennsoftware eingesetzt werden (z.B. Nero für MS Windows-Systeme). Eine Datensicherung oder auch Backup des Bildbestandes sollte mit einer speziellen Datensicherungs- oder Backup-Software durchgeführt werden. Auch hier sind viele Produkte von teuer bis kostenfrei erhältlich. Ein gutes und preisgünstiges Programm ist z.B. „ZD-Backup“.

4. Bildverwaltung

Im DAM-Prozess beinhaltet die Komponente Bildver-

waltung die meisten Funktionen bzw. Arbeitsschritte (engl. Tasks). Folgende Tasks sollten Bestandteile der Bildverwaltung sein (vgl. Kapitel „Digital Asset Management“):

4.1 Erfassen (Import) und Umbenennen von Bilddateien, ggf. mit Formatkonvertierung

Dies ist der erste Schritt in der Bildverwaltung. Hier wird die originale Bilddatei nach der Aufnahme in den DAM-Prozess eingefügt, d.h., an der Bilddatei wurden noch keine Änderungen vorgenommen. Werden die Aufnahmen im RAW-Format gespeichert, bedeutet das den Import dieser RAW-Datei als „digitales Negativ“. Wenn gewünscht, kann das Bild hier bereits in ein anderes Format konvertiert werden, z.B. RAW nach JPEG oder RAW nach TIFF. Die Original-Bilddateien sollten dann in ein für die Nachbearbeitung und Optimierung des Bildes vorgesehenes temporäres Verzeichnis kopiert werden.

4.2 Sicherung der Original-Bilddateien

Wenn die Bilder in den DAM-Prozess aufgenommen wurden, sollten die Original-Bilddateien zuerst auf ein Speichermedium (wie oben beschrieben) gesichert werden, da sonst die Original-Bilddateien im Laufe des Bearbeitungsprozesses leicht zerstört werden könnten.

4.3 Anzeigen und Suchen von Bildern

Das Anzeigen der Bilder oder Navigieren durch den Bildbestand sollte mit einer speziellen Bildbrowser- oder Bildverwaltungs-Software (dazu später mehr) durchgeführt werden, um schnell und effizient auch ein Bild oder eine bestimmte Gruppe von Bildern in einem großen Bildbestand wiederzufinden.

4.4 Bildbearbeitung und -optimierung

Hier erfolgt die Nachbearbeitung und Optimierung des Originalbildes. Hierbei ist zu beachten, dass bei Verwendung einer „nicht-destruktiven Bildbearbeitungs-Software“ wie z.B. „Adobe Lightroom“ die Ursprungsdatei nicht verändert wird. Alle Veränderungen werden als Metainformationen in einer Datenbank gespeichert. Erst bei einem Dateixport werden die Änderungen in die Bilddatei tatsächlich eingebaut.

4.5 Bildbewertung

Eine Bildbewertung ist ebenfalls nur mit einer

Bildverwaltungs-Software möglich und ermöglicht z.B. eine Punktevergabe der einzelnen Bilder. Der Dental-fotograf kann mittels Bildbewertung eine Suche aller Bilder mit den meisten Punkten starten und diese Bilder dann im Bildbrowser anzeigen lassen.

4.6 Hinzufügen von Metainformationen

Die Metainformationen, auch Metadaten genannt, sind in der digitalen Fotografie äußerst wichtig, denn sie ergänzen die eigentlichen Bildinformationen in einer Bilddatei um wichtige Zusatzinformationen. Bei den Metainformationen werden folgende Arten unterschieden:

- } Dateinformationen (Größe, Erstellungsdatum, ...)
- } Informationen zur Aufnahme (Kamera-Typ, Blende Verschlusszeit, Messmodus, Aufnahme-datum, ISO-Empfindlichkeit, ...)
- } Informationen zum Urheber des Bildes, Copyright und Nutzungsrechte, Kennzeichnung per Schlagwort, ...
- } Bearbeitungsstände, Klassifikationen, Wertungen, ...

Die Metainformationen sind für jeden Profifotografen und jede Bildverwaltungs-Software sehr entscheidend, denn ohne diese Informationen könnte keine Bildverwaltungs-Software Bilder nach bestimmten Kriterien finden. Kein Profifotograf könnte wichtige Informationen zum Copyright etc. der Datei beifügen. Eine Weitergabe an andere Personen ist als sehr kritisch anzusehen, da ein Missbrauch der wertvollen Bilder sehr leicht möglich wäre. Ein Teil der Metainformationen werden automatisch den Bildinformationen hinzugefügt (EXIF-Daten) und andere Meta-Informationen müssen vom Fotografen selbstständig hinzugefügt werden (IPTC-Daten und weitere Metadaten).

4.6.1 EXIF-Daten (Exchange Image Format)

Die EXIF-Daten beinhalten die technischen Aufnahmedaten, die bereits von der Digitalkamera in den Kopfbereich (engl. Header) der Bilddatei gespeichert werden. Die EXIF-Daten sind sehr umfangreich und können von den Kamera-Herstellern noch um Zusatzinformationen erweitert werden. Die EXIF-Daten werden ebenfalls von der RAW-Konverter-Software für Optimierungszwecke herangezogen.



Abb. 1: Verwaltung des Bildbestandes im digitalen Foto-Workflow.

Bei der Bildverwaltung geht es um das Einlesen bzw. Erfassen der Bilddateien aus verschiedenen Datenquellen (z. B. der Festplatte des Rechners, der Digitalkamera, der Speicherkarte usw.), das Betrachten der zuvor erfassten Bilder mittels Bildbrowser, das Drehen der Bilder, das Suchen der Bilder mithilfe eines Suchfilters, das Zusammenfassen der Bilder in Kollektionen, die Bewertung der Bil-

günstig ermöglicht. Sie können sich leicht vorstellen, dass ein professioneller Dental-fotograf mit einem umfangreichen und wertvollen digitalen Bildbestand sehr schnell Probleme bekommt, wenn eine regelmäßige Datensicherung ausbleibt. Die regelmäßige Sicherung des Bildbestandes ist für professionelle Dental-fotografen ein absolutes Muss.

4.6.2 IPTC-Daten (International Press Telecommunications Council)

Diese Metadaten können vom Fotografen selbst beschrieben werden. Sie beinhalten Informationen zum Copyright des Bildes, eine Beschreibung und Kennzeichnung des Bildes per Schlagwort, Informationen zum Fotografen und vieles mehr. Die IPTC-Daten sollten in einem DAM-Prozess immer ausreichend verwendet werden.

4.6.3 Weitere Metainformationen

Andere nicht standardisierte Metadaten sind z.B. Informationen über die Bewertung einer Bilddatei und deren Kategorisierung. Diese Art von Metainformationen können von einer Bildverwaltungs-Software verwendet und dort in der internen Datenbank gespeichert oder auch an die Bildinformationen angehängt werden.

4.6.4 XMP (Extensible Metadata Platform)

Das Unternehmen Adobe entwickelte ein neues Datenaustauschformat namens „XMP“, das im Jahre 2001 veröffentlicht wurde. XMP wird von allen Adobe-Produkten unterstützt und wird immer mehr auch von anderen Software-Herstellern unterstützt. Da XMP standardisierte und auch benutzerspezifische Metadaten-Felder unterstützt, ist dieser neue Standard äußerst flexibel und scheint sich immer mehr in der professionellen Bildverwaltungs- und DAM-Software als Quasistandard durchzusetzen.

4.7 Gruppierung bzw. Kategorisierung der Bilder per Schlagwort

Diese Funktion findet sich ebenfalls in einer Bildverwaltungs-Software, um Bilder unterschiedlichen Kategorien zuzuteilen. Die Informationen dazu werden als weitere Metainformationen in der Bilddatei gespeichert und bieten eine große Erleichterung bei der Suche nach Bildern (z.B. suche alle Bilder in der Kategorie Kronen und Brücken). Der Dentalfotograf kann auch Stich- oder Schlagwörter für ein Bild eintragen.

4.8 Export von Bilddateien

Den Export von Bildern kann der Fotograf im DAM-Prozess nach der Fertigstellung einer Bilddatei optional anstoßen. Der Bilddatei-Export ist eine Funktion innerhalb einer Bildverwaltungs-Software und fügt alle Änderungen der Datei aus der internen Datenbank zu einer Exportdatei zusammen. Dies ist typisch für nicht destruktiv arbeitende Bildbearbeitungs- bzw. Bildverwaltungs-Software.

5. Bildarchivierung

Das Bildarchiv ist die Kernkomponente des DAM-Prozesses und somit der wichtigste Bestandteil des digitalen Foto-Workflows. Prinzipiell sollte der Dentalfotograf hierfür eine Bild-

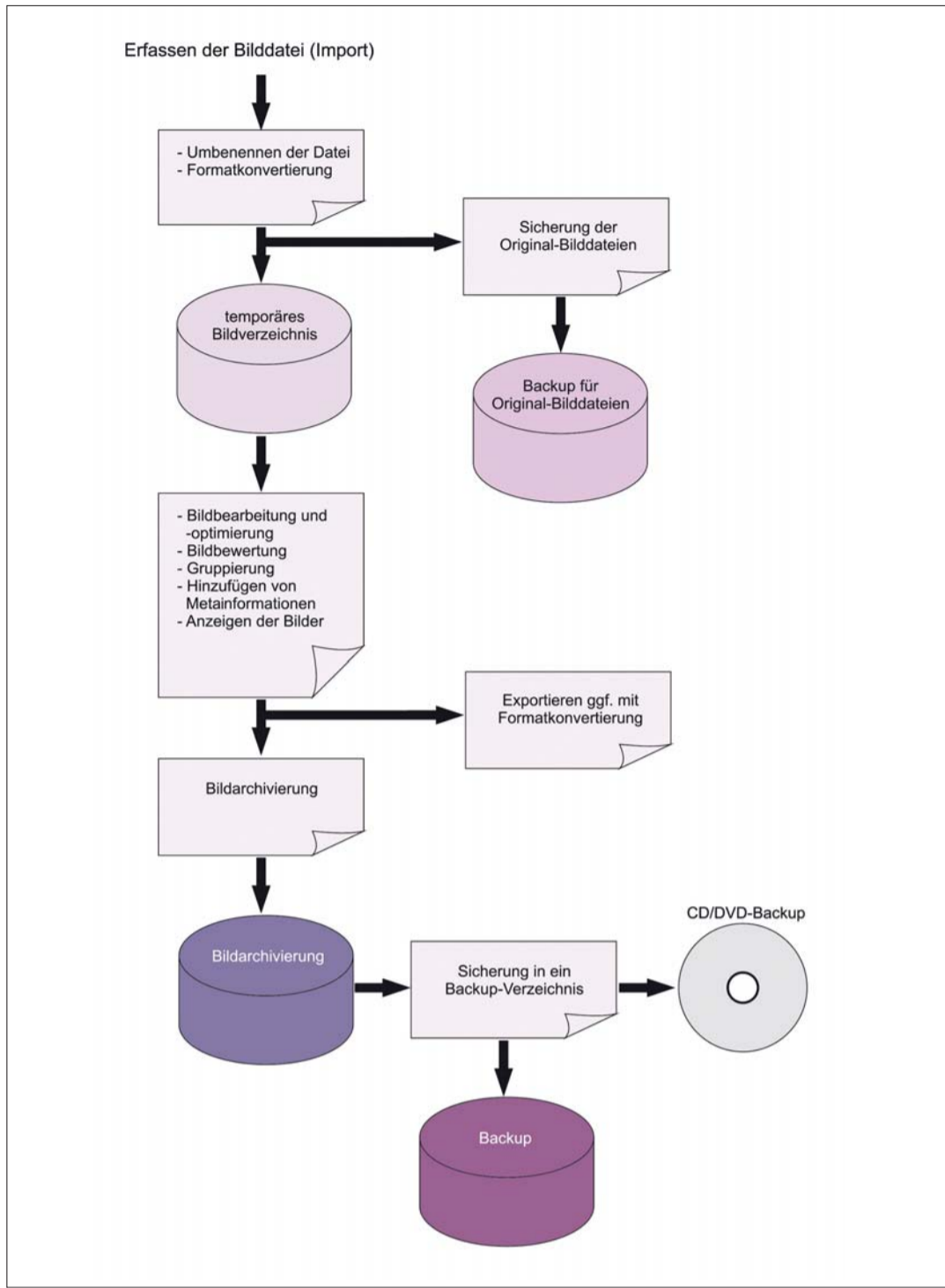


Abb. 2: Digital Asset Management-Prozess für die Dental fotografie.

verwaltungs-Software einsetzen, da ein digitales Bildarchiv auf den vergebenen Metadaten aufbauen sollte. Was bedeutet das im Einzelnen?

Die Verzeichnisstruktur sollte auf keinen Fall nach Inhalten organisiert sein, da die Metadaten als Zusatzinformationen der Bilddatei oft nur wenig mit dem Namen des Verzeichnisses zu tun hat. Kompliziert wird es, wenn Bilder zu unterschiedlichen Merkmalen gehören. Möchte man bestimmte Verzeichnisse mal schnell auf einem Datenträger sichern, so kann es passieren, dass ein Verzeichnis mit einem Namen, der aus dem Kundennamen besteht, nicht auf den Datenträger passt. Der Dentalfotograf müsste also dann mehrere Verzeichnisse mit dem Kundennamen als Bestandteil erstellen. Das macht wenig Sinn und wird schnell zur Horrorarbeit. Besser ist eine sogenannte „Container-Verzeichnisstruktur“, die mit den Metadaten der Bilddateien harmoniert. Ein Container beinhaltet nur so viele Bilddateien wie auf einem Datenträger (z.B. DVD) Platz haben. Verwendet man DVDs als Backup-Medium, dann sollte der Container nicht größer als ca. 4,7 GByte sein. Die Container-Verzeichnisstruktur könnte dann nach folgendem Schema aufgebaut sein:

- DVD_1_20090115
- DVD_2_20090223
- DVD_3_20090327
- ...
- ...

DVD	"	Backups werden auf DVD durchgeführt
3	"	eine fortlaufende Nummer
20090327	"	Datum des zuletzt erstellten Verzeichnisses

Prinzipiell kann natürlich eine beliebige sinnvolle Namensvergabe gewählt werden, was aber nicht trivial ist. Hierbei muss unbedingt auf eine einfache, zukunftsorientierte und flexible Informationsstruktur geachtet werden. Um sinnvoll und effizient mit einem digitalen Bildarchiv zu arbeiten, ist auf jeden Fall eine Bildverwaltungs-Software, die Metadaten als Schlüsselfunktion beinhaltet, notwendig (z.B. „Adobe Lightroom“). Die Suche nach bestimmten Bildern oder Bildkatalogen innerhalb des Bildarchivs wird dabei nur mittels Metadaten durchgeführt.

6. Software für das Digital Asset Management

Prinzipiell wird zwischen zwei Typen von DAM-Software unterschieden:

- } Browserbasierte Software
- } Bildverwaltungs-Software

„All in One“-Softwareprodukte decken den kompletten digitalen Foto-Workflow ab und beinhalten noch zusätzlich Bildbear-

beitungs-Funktionen für die Profifotografie. Der Unterschied liegt darin, dass eine Bildverwaltungs-Software die Bilddatei-Informationen permanent in einem sogenannten „Katalog“ abspeichert. Eine browserbasierte Software liest lediglich die Bilddatei-Informationen. Welche Art von DAM-Software sollte ein Dentalfotograf nun verwenden? Ich gehe davon aus, dass ein Dentalfotograf die digitale Dental fotografie als einen festen Bestandteil in seinem Qualitäts-Management-Prozess integriert hat und somit der Bildbestand bzw. das Bildarchiv mit der Zeit größer wird. Ich empfehle somit eine Bildverwaltungs-Software, denn sie bietet einige wichtige Vorteile:

- } Eine schnelle Suche, da auf eine interne Datenbank zugegriffen wird.
- } Die Bilder können auch bearbeitet werden, wenn die Bilddateien momentan nicht mit der internen Datenbank angekoppelt sind. Es wird dann nur mit der internen Datenbank gearbeitet.
- } Das Erstellen von sogenannten „virtuellen Sets“. Virtuelle Sets beinhalten Bilder, die zu einer Gruppe zusammengefasst sind. Die Bildverwaltungs-Software arbeitet aber nur mit den Verweisen auf die Bilddateien. Virtuelle Sets sind ein mächtiges Werkzeug für den Dentalfotografen, denn sie erlauben fast unbegrenzte Gruppierun-

gen. Allerdings sollte man es mit der Anzahl von Gruppierungen nicht übertreiben, da schnell der Überblick verloren geht.

Natürlich kann die DAM-Software auch aus verschiedenen Software-Produkten bestehen. Wer in eine neuere Adobe Photoshop Version investiert hat, kann mit dem mächtigen Bildbrowser „Adobe Bridge“ in Zusammenarbeit mit der Bildbearbeitungs-Software „Adobe Photoshop“ den DAM-Prozess auch gut meistern. Bei wachsendem Bildbestand kommt es aber früher oder später zu Problemen. Da mittlerweile viele Softwareprodukte für den DAM-Prozess bzw. Softwareprodukt-Kombinationen erhältlich sind, möchte ich nur einige professionelle Produkte für das Betriebssystem MS Windows hier auflisten:

Browserbasierte DAM-Software

} Adobe Bridge CS4
<http://www.adobe.com/de/products/creative-suite/bridge/>

} Photo Mechanic 4.6
<http://www.camera-bits.com/site/index.html>

Bildverwaltungs-Software

} Adobe Lightroom
<http://www.adobe.com/de/products/photoshop-lightroom>

} ACDSee Pro 2.5 Pro
<http://store.acdsee.com/>

} Microsoft Expression Media
<http://www.iview-multimedia.com/index2.html>

} Fotostation Pro
<http://www.fotostation.de>

} IMatch
<http://www.photools.de/>

} Extensis Portfolio 8.5
http://www.extensis.com/de/products/asset_management/index.jsp

} IDImager V4.2.0.5
<http://www.idimager.de/>

7. Zusammenfassung

Der Digital Asset Management-Prozess ist ein entscheidender Bestandteil des digitalen Foto-Workflows und sollte mit Vorsicht und guter Einarbeitung in die Materie angegangen werden. Der professionelle Dentalfotograf sollte eine Ausgabe für eine optimale Workflow- bzw. DAM-Software nicht scheuen. Wird hier auf das falsche Pferd gesetzt, sind erneute Ausgaben für Software vorprogrammiert. Ein optimal aufgebauter digitaler Bildarchiv mit entsprechender Bilddaten-Backup-Strategie ist ganz entscheidend für die erfolgreiche Verwaltung der wertvollen Bilder. Der Profifotograf darf sich hier keine Fehler erlauben. Ich empfehle deswegen eine intensive Einarbeitung in das sehr umfangreiche

Thema. Ist diese Hürde erst einmal überwunden, kann der Dentalfotograf seinen wachsenden Bildbestand erfolgreich verwalten und seinem Kunden bzw. Patienten schnell und effizient Bilder präsentieren.

8. Ausblick

In Zukunft werden das RAW-Bildformat bzw. das DNG-(Digital Negative Format)Format eine immer wichtigere Rolle spielen. Das von Adobe entwickelte DNG-Format standardisiert die unterschiedlichen Hersteller abhängigen RAW-Formate, indem die RAW-Datei in eine offene DNG-Datei konvertiert wird. Das DNG-Format ist ein offenes Archivformat und wird auch in ferner Zukunft von allen Software-Produkten behandelt werden können. Da die Rechnerleistung und die Speichermedien immer schneller werden und immer mehr Daten verarbeiten können, wird das DNG-Format auch in der Dental fotografie eine wichtige Rolle spielen. Umfangreiche Informationen zum DNG-Format finden Sie auf der Website <http://www.adobe.com/de/pro->

ZWP online

Das Nachrichtenportal für die gesamte Dentalbranche

Sie haben einen Teil der Artikelserie von Thomas Burgard zur dentalen Digitalfotografie verpasst und möchten den gern noch einmal nachlesen? Oder interessieren Sie sich für das Thema und möchten die gesamte Serie nachvollziehen? Dann können Sie alle Texte und Bilder kostenlos auf ZWP online nachlesen. Klicken Sie dafür auf der Startseite www.zwp-online.info auf das Menü „Fachgebiete“ und auf der anschließenden Seite auf „Zahn-technik“. Dort steht die Serie zum Lesen bereit.

ZT Der Autor



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

ZT Adresse

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

ZT PRODUKTE

Fräscenter im eigenen Labor

ZirkoDenta zeigte auf der Internationalen Dental-Schau 2009 ihre CAD/CAM-Anlage. Für Aufsehen hat nicht nur der attraktive Preis gesorgt.

Die komplett neu entwickelte Anlage ist ideal auf die Bedürfnisse eines kleinen bis mittleren Labors zugeschnitten. Zahntechnikermeister Martin Schuler hat zur Realisierung seines Konzepts ein Team von Spezialisten zusammengestellt und so zahntechnische Erfahrung, Know-how im Maschinenbau und Kompetenz in Handel und Vertrieb vereint.



ZirkoDenta bietet u.a. mit dieser Fräseinheit CAD/CAM-Lösungen für kleine und mittlere Labore.

Die kompakte Anlage setzt sich zusammen aus einem 3-D-Scanner, einer leistungsstarken Computer-Anlage mit intuitiv zu bedienender Software, der eigentlichen Fräseinheit in Vier- oder Fünf-Achs-Version und der Entstaubungsanlage, bei der die Abluft durch ein Nass-Filter-System gereinigt wird. Optional bietet ZirkoDenta einen ebenfalls neuen Sinterofen an, der täglich bis zu drei Zyklen mit jeweils bis zu 60 Einheiten bewältigen kann. Die komplette Anlage passt auf einen normalen

Arbeitsplatz, die Absaugung kann daneben aufgestellt werden. „Wir wollen den Kollegen eine hochwertige und dennoch bezahlbare Alternative zum Fräscenter anbieten, damit die Wertschöpfung im eigenen Labor bleibt“, meint Schuler. **ZT**

ZT Adresse

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

Kein Wasser? Kein Problem.

BEGO stellt ein Gießgerät mit integrierter Kühlung vor, das vollkommen ohne Wasser auskommt.



Ein Wärmetauscher sorgt dafür, dass die Nautilus® T nach einer Überhitzung wieder schnell einsatzbereit ist.

Die neue Nautilus® T mit integrierter Powerkühlung ermöglicht auch bei hohen Umgebungstemperaturen mehr als 30 Güsse infolge. Selbst nach lang andauerndem Gießbetrieb steht die Nautilus® T innerhalb kürzester Zeit wieder für Folgegüsse zur Verfügung. Sie ist zudem ohne Wasseranschluss und -ablauf überall sofort betriebsbereit. Das Gerät verbraucht also keinerlei Wasser. Damit entfällt eine kostspielige Wasserinstallation, Wasserschäden sind ausgeschlossen und der Anwender bleibt unabhängig

von der Wasserqualität. Ein Gießprozess in konstant guter Qualität ist zuverlässig gesichert, da u.a. kein Kondenswasser an der Tigelspule entstehen kann. So können „Explosionen“ und Muffelplatzer keine Fehlgüsse mehr verursachen. Tritt der Fall der Fälle ein, und die Leistung eines offenen Kühlkreislaufes wird benötigt, ist ein Wechsel des Betriebsmodus einfach und in Sekundenschnelle möglich. **ZT**

ZT Adresse

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

Minimal investieren und davon maximal profitieren

Eine neue Dienstleistung verspricht Dentallaboren aus virtuellen Modellen echten Mehrwert zu schöpfen.

Jeder Unternehmer versucht, die maximal mögliche Wertschöpfung mit der minimal notwendigen Investition zu erreichen. Die CT-basierte Herstellung von Bohrschablonen mittels entsprechender Planungssoftware im Dentallabor war bislang oft mit erheblichem Zeit-, Material- und Kostenaufwand verbunden. Mit der SimPlant® Lab-Software der Materialise Dental GmbH können Dentallabore auf die Herstellung der Bohrschablonen im Labor verzichten und trotzdem eine echte Wertschöpfung generieren.

Dafür werden die SurgiGuide® Schablonen mittels der Laserstereolithografie zentral hergestellt. Das Labor übernimmt nur die abschließende Qualitätskontrolle und erhält hierfür eine entsprechende Vergütung. Das Dentallabor hat mit SimPlant® Lab die Möglichkeit, die Scan-Daten selbst zu konvertieren und das ästhetische Ergebnis entscheidend mitzugestalten. Ein prothetisches Wax-up kann nach erfolgter CT/DVT-Aufnahme in die Planung integriert werden. Das Labor erhält kostengünstige

Client-Lizenzen, welche zur gemeinsamen Diagnose und Implantatplanung an die Behandler weitergegeben werden können. Als Besonderheit bietet Materialise Dental neben den bekannten zahn- und schleimhautgetragenen auch knochengetragene Bohrschablonen an. Es entstehen keine weiteren Fallkosten und die Anzahl der Planungen ist unbegrenzt. Die Software wird in zwei Varianten angeboten: SimPlant® Lab Basic und SimPlant® Lab Business. SimPlant® Lab ist

mit allen auf dem Markt erhältlichen Implantatsystemen kompatibel. Zusätzlich können auch für Systeme mit tiefenkontrollierten Chirurgie-Trays SurgiGuide® Schablonen gefertigt werden. **ZT**

ZT Adresse

Materialise Dental GmbH
Argelsrieder Feld 10
82234 Oberpfaffenhofen
Tel.: 0 81 53/90 88 60
Fax: 0 81 53/88 12-13
E-Mail: simplant@materialise.de
www.materialise.com

ANZEIGE

IPS e.max

Lithium-Disilikat

für alle Einzelzahn-Restaurationen

Wenn es um Einzelzahn-Restaurationen geht, ist IPS e.max Lithium-Disilikat das Material Ihrer Wahl:

- höchstästhetische Lösungen – dank natürlichem Farbverhalten und optimalem Lichtdurchfluss
- langlebige Restaurationen – aufgrund der hohen Festigkeit (360 – 400 MPa)
- vielfältiger Einsatz – für dünne Veneers, Inlays, Kronen und Implantatarbeiten
- flexible Befestigungsmöglichkeiten – konventionell oder adhäsiv



IPS e.max – Ein System für alle Indikationen

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH
Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | D-73479 Ellwangen, Jagst | Deutschland
Tel.: +49 (0) 79 61 / 8 89-0 | Fax: +49 (0) 79 61 / 63 26 | info@ivoclarvivadent.de

ivoclar vivadent
passion vision innovation

Büroarbeit wird fast so einfach wie Kopfrechnen

Der CALCUDENT Kostenplaner von Zahnkontor verändert die Erstellung von Kostenvoranschlägen.

ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästechnik GmbH

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

Infos & Preise:
www.zahnwerk.eu

Datensätze (stl) an:
zeno@zahnwerk.eu

ramisch voll verblendet, wird also lediglich durch Eingabe in die Bildschirmmaske von KM-BM-KM berechnet. Im nächsten Schritt wird dem Programm durch einen Auswahlbutton noch mitgeteilt, welcher Legierungstyp berücksichtigt werden soll, und schon



Die Software arbeitet im Gegensatz zu herkömmlichen Programmen mit den bekannten Kürzeln, wie sie in Zahnarztpraxen und Laboren benutzt werden. Es werden also nicht Positionsnummern (z.B. 0010, 0051 etc.) bei der Eingabe verwendet, sondern lediglich die vom Heil- und Kostenplan bekannten Kürzel (z.B. K, KV, KM, T etc.). Eine dreigliedrige Brücke zum Beispiel, ke-

ist der Kostenvoranschlag gemacht. Ausdrucken, fertig. Der gedruckte Kostenvoranschlag umfasst nur ein Blatt und enthält alle Informationen, die zu diesem Zeitpunkt benötigt werden: Was ist geplant? Welche Legierung soll verwendet werden? Was kostet die Arbeit am Ende? Natürlich kann für den internen Gebrauch ein zweites Blatt ausgedruckt werden, auf

dem die Laborpositionen für die jeweilige Planung gelistet sind.

Mit der gleichen Einfachheit und Schnelligkeit werden die umfangreichsten Planungen berechnet. Der Anrufer erfährt den Endpreis noch am Telefon.

Doch CALCUDENT Kostenplaner kann noch mehr. Das Programm ermöglicht es, von der Originalversion des

Anwenders eine Spezialkopie zu erstellen, die „Praxisversion“. Diese Praxisversion enthält alle Daten des Anwenders und wird an ausgewählte Kunden gegeben. Diese können dann auf der Basis der Preislisten des Anwenders selbst einen Kostenvoranschlag erstellen. Daraus erwächst dem Labor eine zusätzliche Zeitersparnis. Die Daten in der Praxisversion kann lediglich der Inhaber der Originalversion ändern.

Mehr Infos unter: www.calcudent.de **ZT**

ZT Adresse

Zahnkontor e.K.
Dieter Jobst
Tel.: 0 40/7 09 70-1 89
Fax: 0 40/7 09 70-2 77
E-Mail: post@zahnkontor.de
www.zahnkontor.de

Zu jedem Arbeitstempo passend

dentona, Hersteller von Dentalgipsen, bietet zwei neu entwickelte Spezialgipse für die Kieferorthopädie an. Damit erweitert das Unternehmen nun auch im KFO-Segment sein Sortiment.



Bestechen beide durch einen blütenreinen Weißton – die neuen Spezialgipse von dentona.

Der dento-dur® KFO3D ist ein Spezial-Hartgips nach DIN EN ISO 6873:2000, Typ 3. Er bindet schnell ab und ist passend für die Kieferorthopädie extraweiß. Der Werkstoff eignet sich weiterhin sehr gut für die Kunststoffprothetik sowie für Reparatur- und Situationsmodelle.

In der Verarbeitung zeichnet sich der dento-dur® KFO3D in erster Linie durch seine Standfestigkeit aus, die ein leichtes Aufbauen des Modells erlaubt. Zudem gelingt auch bei manuellem Anrühren eine sichere, blasenfreie Verarbeitung. Die besondere Formulierung des Gipses liefert optimale Scan-Ergebnisse ohne Pudern. Das ermöglicht eine schnelle und ein-

fache Dokumentation der Situationsmodelle.

Ebenfalls speziell für den Einsatz in der Kieferorthopädie entwickelt wurde der orthodontic-base – ein Spezial-Hartgips nach DIN EN ISO 6873:2000, Typ 3. Dieser ist ebenfalls extraweiß, bindet aber langsamer ab. Auf diese Weise können mehrere Abdrücke mühelos hintereinander ausgegossen werden. **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE

dental days

30./31. Oktober 2009 | WIESBADEN

8

Programm

FREITAG 30. Oktober 2009	SAMSTAG 31. Oktober 2009
<p>14.00–14.05 Uhr Eröffnung Prof. Dr. Thomas Sander/Hannover Medizin im Wandel – ästhetisch/kosmetische Zahnmedizin im bewegten Gesundheitsmarkt</p> <p>14.05–14.50 Uhr Prof. Dr. Karl-Heinz Kunzelmann/München Adhäsivtechniken</p> <p>15.35–15.45 Uhr Diskussion 15.45–16.15 Uhr Pause 16.15–16.45 Uhr Prof. Dr. Andrej M. Kielbassa/Berlin Ästhetische Front- und Seitenzahnrestauration mit Keramik</p> <p>16.45–17.30 Uhr OA Dr. Martin Groten/Tübingen Klinische Aspekte vollkeramischer Restaurationen – Praktisches Vorgehen</p> <p>17.30–18.15 Uhr OA Dr. Christian Gernhardt/Halle (Saale) Ästhetische und funktionelle Aspekte der postendodontischen Versorgung – Adhäsive Aufbauten, Glasfaserstifte, indirekte Restaurationen</p> <p>18.15–18.30 Uhr Diskussion ab 18.30 Uhr Get-together/Abendveranstaltung</p>	<p>10.00–10.45 Uhr OA Dr. Wael Att/Freiburg im Breisgau Implantatgestützter Zahnersatz – Ästhetische Aspekte</p> <p>10.45–11.15 Uhr Prof. Dr. Lothar Pröbster/Wiesbaden Vollkeramische Restaurationen – Anwendungsspektrum, Bewertung der Systeme aus klinischer Sicht</p> <p>11.15–11.30 Uhr Diskussion 11.30–12.00 Uhr Pause 12.00–12.30 Uhr Dr. Andres Baltzer/Rheinfelden (CH) Farbbestimmung – Farbnahme, Farbkommunikation, Farbproduktion, Farbkontrolle</p> <p>12.30–13.00 Uhr Dr. Catharina Zantner/Berlin Ästhetische Front- und Seitenzahnrestauration mit Komposit</p> <p>13.00–13.30 Uhr Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht Perfect Smile – Veneers – State of the Art</p> <p>13.30–13.45 Uhr Abschlussdiskussion</p>

Die Veranstaltung entspricht den Leitlinien und Empfehlungen der BZÄK und dem Beschluss der KZVB einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und DGZMK. Bis zu 8 Fortbildungspunkte.

Organisatorisches

VERANSTALTER

VOCO
VITA

ORGANISATION/ANMELDUNG

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

VERANSTALTUNGSORT

DORINT PALLAS WIESBADEN
Auguste-Viktoria-Straße 15, 65185 Wiesbaden

KONGRESSGEBÜHR

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

HINWEIS

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

Mehr Flexibilität im Labor

Die neuen Trennscheiben von Busch beweisen unter schwierigen Bedingungen höchste Qualität.



Mit den Trennscheiben in den ISO-Größen 080 und 100 sind dünnste Schnitte möglich.

Scheibenstärke bei hoher Festigkeit und langer Lebensdauer aus. Die feine Diamantierung ermöglicht dünnste Trennschnitte an Keramik und Kunststoff. Durch den schlanken Trägerhals und den extra flachen Nietkopf sind selbst extrem schwer zugängliche Stellen zu erreichen. Die Instrumente sind in HST-Schaft-Ausführung mit einem Maß von 2,35 mm lieferbar. Weitere Informationen können Interessierte beim Hersteller anfordern. **ZT**

An schwer zugänglichen Stellen sind die Diamantscheiben in den üblichen Größen oft nicht einsetzbar. Dennoch würde der Zahntechniker gern auch in diesen Regionen mit derartigen Scheiben arbeiten. Genau für solche Bedürfnisse hat die Firma Busch die Super-Flex Diamantscheiben in den ISO-Größen 080 und 100 entwickelt. Sie zeichnen sich durch geringste

ZT Adresse

Busch & Co. KG
Postfach 1152
51751 Engelskirchen
Tel.: 0 22 63/8 60
Fax: 0 22 63/2 07 41
E-Mail: mail@busch.eu
www.busch.eu

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

Für den Kurs dental days 2009 am 30./31. Oktober 2009 in WIESBADEN melde ich folgende Personen verbindlich an:

Name/Vorname _____ Name/Vorname _____

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

Datum/Unterschrift _____

Laborstempel

600 ZT

In jeder Hinsicht eine Punktlandung

Der DeltaForm® Seitenzahn von Merz Dental feierte auf der IDS 2009 seine Premiere. Er ist ein wichtiger Baustein im Sinne einer perfekten Okklusion.

Mit seiner für die Balancierung gestalteten Mörser-Pistill-Kaufläche und charakteristischen Abrasionsfacetten sowie geringer Höckerneigung ist er die zeitgemäße Alternative zu herkömmlichen klassischen Prothesenzähnen im Rahmen der Standardversorgung.

Angesprochen werden durch den DeltaForm® vor allem Anwender halb-anatomischer Seitenzahngarnituren, die eine bessere und vor allem sichere und dabei „sanfte“ Zentrik wünschen. Der neue Seitenzahn ist einfach und zeitsparend zu handhaben und bietet zusätzlich eine auch für den kombinierten Zahnersatz notwendige Körperhaftigkeit. Die Aufstellung des DeltaForm® ist mit oder ohne A-Kontakt ohne Stabilitäts- und Statikverlust möglich. Die Zahnformen sind CAD/CAM-gefertigt. Deshalb sind die fünf Seitenzahngarnituren exakt skaliert und auf linker und rechter Seite proportions- und formidentisch, sodass die Versorgung über das gesamte Prothetik-

spektrum mit dem DeltaForm® möglich ist. Passend zu den Seitenzähnen stehen 15 obere und acht



Der DeltaForm® vereint hervorragende Ästhetik mit hoher Funktionalität und erleichtert zudem die Arbeit im Labor.

untere Frontzahnformen zur Verfügung. Die für Merz Dental typisch ansprechende Ästhetik bietet eine breite Aus-

wahl an Frontzahnlösungen. Die Frontzähne sind in gängige ovale, dreieckige und rechteckige Formen eingeteilt.

Zahntechniker werden bei der Zahnaufstellung durch die Kontur der Approximalflächen als sagittale Aufstellungshilfe effizient und zeitsparend unterstützt. Die Preventive Shift Groove® (PSG®) reduziert negative Auswirkungen der Wachskontraktion. Eine Anpassung an den Kieferkamm ist durch die basale Kontur nahezu überflüssig. Die Eigenschaften des DeltaForm® bringen

die Anforderungen an die zeitgemäße Kunststofftechnik auf den Punkt. **ZT**

ZT Adresse

Merz Dental GmbH
Eetzweg 20
24321 Lütjenburg
Tel.: 0 43 81/4 03-0
Fax: 0 43 81/4 03-100
E-Mail: info@merz-dental.de
www.merz-dental.de

Konstruieren leicht gemacht

Software unterstützt den Anwender individuell bei der Erstellung virtueller Modellationen.



Easy CAD – die neue Modellationssoftware by Hint-ELs.

Das Unternehmen Hint-ELs präsentierte zur IDS 2009 das neue, ab sofort erhältliche Modellationsprogramm Easy CAD.

Die Eigenentwicklung des Unternehmens löst die bisherige Software Hint-ELs® viRus ab. Details wie eine Icon-gestützte Menüführung sorgen für eine besonders hohe Bedienerfreundlichkeit. Die übersichtlichen Ansichten werden auf dem Computerbildschirm optimal zur Darstellung gebracht.

Mit Easy CAD können Kappen, Inlays, Onlays, vollanatomische und anatomisch reduzierte Kronen und Brücken (bis zu 16 Glieder), Teleskopkronen sowie individuelle Abutments für alle gängigen Implantatsysteme konstruiert werden. Eine Zahndatenbank, die beliebig durch den Anwender erweitert werden kann, erleichtert die Erstellung vollanatomischer Modellationen. Unterstützt wird er zusätzlich durch den hohen

Automatisierungsgrad der Software. Gleichzeitig hat er aber auch die Möglichkeit, alle Einstellungen und Konstruktionsvorschläge individuell zu verändern. Hilfreich sind ebenfalls die umfassenden Sicherheitstools, die den Zahn-techniker auf Über- und Unterschreitung hinterlegter Grenzwerte – auch unter Berücksichtigung des Gegenbisses – hinweisen.

Wie alle CAD/CAM-Komponenten aus dem Hause Hint-ELs verfügt auch die Konstruktionssoftware Easy CAD über offene Datenschnittstellen (STL). **ZT**

ZT Adresse

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

Wie Dublikate in Windeseile entstehen

Die Firma Zhermack hat das erste extrem schnell abbindende Dubliersilikon der Welt entwickelt. Es verspricht Laborspürbare Arbeitserleichterungen.

Das neue Elite Double EXTRA FAST ermöglicht das Abbinden innerhalb von fünf Minuten. Die Verbindung mit dem neuen Dubliergerät „Doublemix“ ermöglicht ein einzigartiges Ergebnis. Der neue „Doublemix“ ist ein automatisches 1:1 Mischgerät für Dubliersilikone. Er sorgt zusammen mit dem neuen Silikon für eine konstant hohe Qualität der Dublierung im täglichen Gebrauch. Zudem garantiert die Entwicklung Anwendungen eine Zeit- und Materialersparnis.

Durch die einfache Bedienung erweist sich der „Doublemix“ als sehr anwenderfreundlich. Das moderne Design passt optimal in jedes Zahntechniklabor. Die hochwertige Materialverarbeitung garantiert eine lange Lebensdauer.

Die Kennzeichnung auf der Unterlage aus eloxiertem Aluminium lässt den Benutzer die



Die einfache Bedienung per Knopfdruck macht den neuen „Doublemix“ äußerst anwenderfreundlich.

Luftblasen im Kreislauf verhindert. Der „Doublemix“ beinhaltet eine Dosierpumpe, die die homogene Mischung des Silikons gewährleistet und so eine stets qualitativ hochwertige Dublierung garantiert. Um die beiden Komponenten Basis und Katalysator nicht zu vertauschen, wurde das Schnellrastsystem mit unterschiedlichen Absperrventilen gekennzeichnet. **ZT**

Küvette optimal positionieren. Dank der schwenkbaren Halterung werden das Einstecken der Mischkanülen und die homogene Ausrichtung des Silikons erheblich vereinfacht. Um ein schnelles Anschließen der Kanister zu gewährleisten, hat Zhermack ein Schnellrastsystem mit Absperrventil entwickelt. So wird die Bildung von

ZT Adresse

Zhermack GmbH Deutschland
Öhlmühle 10
49448 Marl am Dümmer
Tel.: 0 54 43/20 33-0
Fax: 0 54 43/20 33-11
E-Mail: info@zhermack.de
www.zhermack.de

ANZEIGE

Materialien, Zähne, Laborausstattung.

Der Versand.

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

1 finden

2 bestellen

3 haben

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

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

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

NEU

Lohrmann Dental
Jetzt bundesweiter
Versand!

LOHRMANN dental

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

ZT SERVICE

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

Die Qualität des deutschen Zahntechniker-Handwerks steht und fällt mit dem Können der Menschen, die in diesem Gewerbe arbeiten. Die Ausbildung zum Zahntechnikermeister stellt auch oder gerade in heutiger Zeit ein ganz entscheidendes Puzzleteil dar. Bundesweit bieten momentan mehr als 20 Einrichtungen eine solche Fortbildung an. Die ZT Zahntechnik Zeitung stellt in sieben Teilen jene Angebote kurz vor. Im Teil 3 wandert nun der Blick gen Westen.



Düsseldorf



Ansprechpartner:

Bildungszentrum der Handwerkskammer Düsseldorf
Meisterschule für Zahntechnik
Georg-Schulhoff-Platz 1
40221 Düsseldorf
www.hwk-duesseldorf.de

Michael Thelen
Verwaltungsgebäude A, Raum 105
Tel.: 02 11/87 95-4 65
Fax: 02 11/87 95-4 32
E-Mail: thelen@hwk-duesseldorf.de

Träger:

Handwerkskammer Düsseldorf

Anzahl Arbeitsplätze:

24

Anzahl Lehrer (fest angestellt / frei):

7 (1 / 6)

Unterrichtsanteil in % (fest angestellt / frei):

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

50 / 50
70 / 30

Kursangebote

Teil I und II – Vollzeit:
(inkl. Teile III, IV und Betriebswirt HWK)

Dauer: ca. 11 Monate (Februar bis Januar)
Kosten: 7.070 Euro (nur Teile I und II)
Zyklus: Fachtheorie: Mo, Di, Mi, Fr, 08.30 – 16.30 Uhr
Fachpraxis: Mo, Di, Mi, Fr, 08.30 – 17.30 Uhr

Ab 2010 sind die Hauptunterrichtstage Montag bis Mittwoch, Freitagnachmittag und Samstag.

Teil I und II – Teilzeit:

Dauer: ca. 20 Monate (September bis März)
Kosten: 7.070 Euro
Zyklus: Fachtheorie: Mi. 16 – 20 Uhr, Fr. 15 – 20 Uhr
Fachtheorie und Fachpraxis: Sa. 8 – 15 Uhr

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

Teile III und IV an der HWK Düsseldorf möglich
(Teil III 310 Std., 1.200 Euro / Teil IV 120 Std., 430 Euro)

Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:

Arbeitsplatzausstattung der HWK:
– Fräsgesetz mit Zubehör
– Artikulator KaVo-Evo 5b
– APF-NT Instrumentarium
– Spezialküvette zur Fertigstellung totaler Prothesen
– Arbeitsplatzleuchte
– Motorhandstück und Anlasser
– diverse Kleinteile wie z.B. Riegelfräsblock

Materialkosten pro Teilnehmer:

inkl. Edelmetalle ca. 2.500 bis 3.500 Euro

Prüfungsablauf

Prüfungsdauer Teil I / Teil II:
Prüfungsort:

Prüfungskosten:

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

Wiederholungsprüfungen pro Jahr:

max. 9 Tage / 2 Tage
Labor des Vorbereitungskurses

1.245 Euro
230 Euro
150 Euro
1 bis 2 pro Jahr

Besonderheiten:

– helle, klimatisierte Arbeitsplätze mit allen Arbeitsbereichen für die in der Prüfung geforderten Technikdisziplinen
– Vermittlung neuer Technologien (Laserschweißen, Implantologie, CAD/CAM-Technik)
– moderne Medienausstattung
– ausführliche Analyse und Bewertung der Leistungsnachweise, ausführliche Generalproben
– Nutzung des Labors auch neben den Unterrichtszeiten

Trier



Ansprechpartner:

Handwerkskammer (Hwk) Trier
www.hwk-trier.de

Hans Illigen
Tel.: 06 51/20 72 33
E-Mail: hilligen@hwk-trier.de

Träger:

HwK Trier

Anzahl Arbeitsplätze:

15

Anzahl Lehrer (fest angestellt / frei):

5 (0 / 5)

Unterrichtsanteil in % (fest angestellt / frei):

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

0 / 100
0 / 100

Kursangebote

Teil I und II – Teilzeit:

Dauer: 18 Monate (500 Std.)
Zyklus: Sa. 8 – 15 Uhr
Kosten: 3.500 Euro

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

Teil III und IV können an der Heimat-HwK abgelegt werden.

Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:

keine

Materialkosten pro Teilnehmer:

k. A.

Prüfungsablauf

Prüfungsdauer Teil I / Teil II:
Prüfungsort:

Prüfungskosten:
Teil I und Nebenkosten:
Teil II:
Teil III:
Teil IV:
Wiederholungsprüfungen pro Jahr:

10 Tage / 2 Tage
HwK Trier

ca. 880 Euro
250 Euro
120 Euro
150 Euro
unterschiedlich

Besonderheiten:

k. A.

Köln



Ansprechpartner:

Bundesfachschule für das Zahntechniker-Handwerk
Meisterschule Zahntechnik

Köhlstraße 8
50827 Köln
www.hwk-koeln.de

Träger:

Handwerkskammer zu Köln

Anzahl Arbeitsplätze:

48

Anzahl Lehrer (fest angestellt / frei):

15 (1 / 14)

Unterrichtsanteil in % (fest angestellt / frei):

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

30 / 70
30 / 70

Kursangebote

Teil I und II – Vollzeit:

Dauer: 11 Monate, Kosten: 5.220 Euro

Teil I und II – Teilzeit:

Dauer: 22 Monate, Kosten: 3.935 Euro

Teil III (Fachkaufmann/-frau) – Vollzeit:

Dauer: 2 Monate, Kosten: 1.248 Euro

Teil III (Fachkaufmann/-frau) – Teilzeit:

Dauer: 7 Monate, Kosten: 1.248 Euro

Teil IV (Ausbildereignungsprüfung AEVO) – Vollzeit:

Dauer: 3 Wochen, Kosten: 459 Euro

Teil IV (Ausbildereignungsprüfung AEVO) – Teilzeit:

Dauer: 3 Monate, Kosten: 459 Euro

Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:

Skripte, Zugang zur Hausbibliothek

Materialkosten pro Teilnehmer:

ca. 1.500 bis 3.000 Euro

Prüfungsablauf

Prüfungsdauer Teil I / Teil II:
Prüfungsort:

Prüfungskosten:

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

Wiederholungsprüfungen pro Jahr:

9 Tage / 2 Tage
Schulungslabor

1.260 Euro
315 Euro
230 Euro
2 Wiederholungsprüfungen in Teil I und II

Besonderheiten:

– modern ausgestattetes zahntechnisches Schulungslabor, multimedialer Seminarraum
– Studienreisen
– sichere und optimale Planungsgestaltung der Fortbildung
– Fortbildungszentrum mit weiterführenden Qualifikationsmöglichkeiten (Betriebswirt d. Handwerks, Fachhochschulstudium „Handwerksmanagement“ B.A.)

Im Sinne der Kunden sich von Anfang an höchsten Ansprüchen stellen

Der dentale CAD/CAM-Sektor gilt derzeit als vielversprechender Wachstumsmarkt. Neben arrivierten stellen sich immer mehr neue Firmen dem Wettbewerb.

Dazu zählt die iCOREdental GmbH mit Sitz im thüringischen Dermbach. Das Unternehmen verfügt über einen reichhaltigen Erfahrungsschatz auf dem Gebiet der Fertigungs- und Automatisierungstechnik. Grund dafür ist seine Zugehörigkeit zur isel-Gruppe, die durch den Hauptgesellschafter Hugo Isert vertreten ist. Diese Fachkompetenz verbindet das Unternehmen mit dem hohen dentalen Fachwissen des zweiten Geschäftsführers, Dr. Josef Rothaut, der bereits seit seinem Studium international im Dentalmarkt tätig ist.



Die isel-Unternehmensgruppe wurde 1972 unter der Firmierung isert-Elektronik gegründet und besitzt neben dem Werk in Dermbach zwei weitere Standorte in Deutschland.

Innovationen und Qualität – made in Germany!

Die Fertigung in Deutschland setzt hiesigen Dentalunternehmen hohe Maßstäbe. Denen stellt sich die iCOREdental GmbH ganz bewusst. Das gilt in gleichem Maße für ihre Maschinen, ihre Materialien und ihre Kooperationspartner. Dafür stehen im Haus jederzeit kompetente, aktive und erfahrene Mitarbeiter als Ansprechpartner der Kunden zur Verfügung. „Für mich hat die IDS bei einigen Anbietern viele Fragen offengelassen“, sagt Josef Rothaut, „wenn ich mir eine ausländische CAD/CAM-Anlage kaufe, wer stellt mir diese auf? Oder wenn ich ein akutes Anwenderproblem habe, wer

löst mir das innerhalb kürzester Zeit? Wer hat ausreichende Fachkenntnisse, auch in Zukunft die schnelle Weiterentwicklung mitzumachen und dies wirtschaftlich durchzuhalten?“

CAD/CAM-Technologie

Die aktuellen CORITEC CAD/CAM-Anlagen der iCOREdental GmbH bieten eine Auswahl dentale Hochleistungs-Fräsmaschinen, welche von der Komponente bis zur Komplettlösung reicht. Fast alle in den CORITEC-Fräsmaschinen verwendeten Komponenten stammen aus isel-eigener Entwicklung und Fertigung. Dieses hohe Maß an Kompetenz im eigenen Hause ge-

währleistet dem Endkunden – anders als bei einem reinen Maschinenhändler – die notwendige Qualität beim Support und im Servicefall. Zugleich bietet das Unterneh-

men eine große Palette dentaler Fräsworkstoffe an. Dazu gehören das CORITEC Zirkondioxid, Titan und Nichtedelmetalle auf Kobalt-Basis, Wachse, provisorische Materialien wie PMMA und Komposite.

Neue Wege gehen

Die iCOREdental GmbH bietet offene Systeme an. Der Kundennutzen ist oberste Priorität des Angebots. Die Freiheit des Anwenders ist das Maß der Dinge. Der Kunde soll sich immer wieder neu orientieren und auch immer wieder neu entscheiden können, welche Anwendungen aktuell für sein Labor die richtigen sind. So richtet sich die derzeitige Entwicklungsarbeit verstärkt auf kleine modulare Systeme aus. Die Suche nach neuen Materialien für Fräsverfahren soll den Zahntech-

nikern die Arbeit noch weiter vereinfachen. Das global aufgestellte Unternehmen setzt hier unter anderem auf Allianzen mit Produktpartnern, die ihr spezielles Know-how für gemeinsame Entwicklungen einbringen. „Auch die Dentalindustrie ist gefordert neue Wege zu gehen“, so Rothaut. „Wir setzen zusätzlich zur hauseigenen Kompetenz auf Kooperationen mit Material- und Serviceanbietern, die auf ihrem Gebiet topp sind.“

Zusammenfassung

Das ehrgeizige Team erfahrener Dental-Spezialisten realisiert gemeinsam mit innovativen Hightech-Entwicklern und erfahrenen Handelspartnern neue Dimensionen der dentalen Systemlösungen weltweit. Der sich immer schneller wandelnde Markt für dentale Technolo-

gien fordert von einem Unternehmen höchste Flexibilität der Systeme bei immer besserer Effizienz. Gleichzeitig ist den steigenden Qualitäts- und Funktionsansprüchen bezüglich Software und neuen Materialien gerecht zu werden. Die iCOREdental GmbH stellt sich dieser Herausforderung und ist nicht nur Ansprechpartner für große Labore und Fräszentren, sondern will gerade für mittlere und kleine Labore finanzierbare und kompetente Lösungen anbieten. 

ZT Adresse

iCOREdental GmbH
Untere Röde 2
36466 Dermbach
Tel.: 03 69 64/84-5 42
Fax: 03 69 64/84-5 41
E-Mail: info@icoredental.com
www.icoredental.com

Erfolg im Dialog

dental
bauer



ANZEIGE



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



www.
dentalbauer.de

Mann mit speziellem Auftrag

BEGO Dental verzeichnet eine wichtige personelle Neuerung in seiner Vertriebsstruktur.

Mit Thomas Plank gibt es seit April erstmals explizit einen Verkaufsleiter von BEGO Dental für die Dental-Handelszentralen und -filialen in ganz Deutschland. Plank, der bereits seit 1975 bei dem Bremer Unternehmen tätig ist, hatte nach vielen anderen verantwortungsvollen Aufgaben zuletzt den Vertrieb im Verkaufsgebiet Ost verantwortet.



Der neue Verkaufsleiter Thomas Plank gehört bereits seit mehr als 30 Jahren der Bremer Goldschlägerei an.

Axel Klarmeyer, Vertriebschef von BEGO Dental, erläutert die Schaffung der neuen Stelle wie folgt: „Damit wollen wir unsere bestehenden guten Beziehungen zum Handel noch weiter intensivieren. Ich freue mich sehr, dass mit Thomas Plank, der über einen sehr großen Erfahrungsschatz in diesem Bereich verfügt, mein Wunsch Kandidat diese verantwortungsvolle Funktion übernehmen wird.“ Thomas Plank sieht der Aufgabe freudig entgegen: „Ich freue mich über diese neue Herausforderung und gehe sie voller Elan an.“

Durch die Neustrukturierung des Inlands-Vertriebes

wird Bernd Hirth der neue Verkaufsleiter für Norddeutschland und Richard Lehar den Vertrieb im Süden Deutschlands verantworten. 

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

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

Eine starke Gruppe

So lernen die künftigen Generationen

Nobel Biocare bietet als erstes Medizintechnik-Unternehmen eine eigene Website auf iTunes U an. Das Unternehmen hat auf der Plattform ein Fortbildungsportal für Zahnärzte, Zahntechniker, Studenten und Patienten lanciert.

Grund dafür sei ein zunehmender Trend in Richtung E-Learning. Die Kombination aus der Lernplattform iTunes U und dem Schulungs- und Fortbildungsprogramm von Nobel Biocare solle ein modernes, anwenderfreundliches E-Learning-Forum für bedarfsorientierte Schulung und Fortbildung entstehen lassen. Besucher können sich beispielsweise Schulungs- und Fortbildungsmaterial herunterladen. Domenico Scala, CEO Nobel Biocare, sieht in der Neuerung eine logische Fortführung der bisherigen Unternehmensstrategie: „Das Portal auf iTunes U unterstreicht unser fortwäh-

rendes Engagement, unsere große Erfahrung im Bereich Schulung und Fortbildung an die künftige Generation von Zahnmedizinern und Zahn-technikern weiterzugeben. iTunes U ermöglicht es uns auf innovativem Wege, Millionen von Studenten und Dentalfachleuten mit aktuellstem zahnmedizinischen Know-how zu versorgen.“

iTunes U ist ein eigener Bereich im iTunes Store (www.itunes.com), in dem kostenlose Inhalte wie Vorlesungsreihen, Sprachkurse, Labordemonstrationen und vieles mehr angeboten wird. Die Inhalte von iTunes können per Mausclick auf ei-

nen iPod geladen werden und sind somit immer und überall zur Hand. Vorlesungen können jetzt so einfach wie Musik abgespielt werden. iTunes Software, ein kostenloser Download, ist für das Herunterladen und Abspielen notwendig. **ZT**

ZT Adresse

Nobel Biocare Deutschland GmbH
Stolberger Straße 200
50933 Köln
Tel.: 02 21/5 00 85-5 90
Fax: 02 21/5 00 85-3 33
E-Mail:
info.germany@nobelbiocare.com
www.nobelbiocare.com/de

Wie Sie das Labor einfach entgiften

Die Firma Bio-Plaster produziert Gipse, die frei von Formaldehyd sind. Sie leistet so einen wichtigen Beitrag zur Gesundheitsvorsorge in Dentallabors.

Inhaber David Briegel gründete das Unternehmen vor drei Jahren. Den Anstoß dazu gab eine Anfrage seines Onkels. Dessen Firma war auf der Suche nach einem formaldehydfreien Spezialgips für die Spritzgussmaschine. Per Zufall stieß man auf einen Dachziegelhersteller, der sich bereit erklärte, diesen Gips mit einer speziellen Einfärbung herzustellen. Die Analyse durch ein Umweltlabor ergab jedoch, dass Formaldehyd verwendet worden war, um eine schnellere Erhärtungsreaktion zu erzeugen. Also suchte Briegel selbst nach einem Weg, Gipse ohne Formaldehyd zu fertigen. Nach langen Versuchen und zahlreichen Testreihen gelang das Vorhaben für erste Zahnkranz- und Stumpfgipse.



Der Umgang mit Gefahrenstoffen gehört in Dentallaboren zum Alltag.

Ein Blick in den Berufsalltag von Zahn Technikern lässt schnell den Gewinn dieser Arbeit erkennen. Nach Untersuchungen von Bio-Plaster weisen bis zu 90 Prozent der handelsüblichen Gipse dieses Atemgift auf. Durch den langjährigen Kontakt mit diesen Materialien entsteht oft ein Hautausschlag, der vorzugsweise Fingerkuppen und Nagelbett befällt.

Mit ähnlichen Problemen kam vor rund einem halben Jahr ein sehr guter Kunde auf uns zu. Wir empfahlen ihm, unsere Entwicklung einmal auszuprobieren. Die ersten Packungen erhielt er zu einem Vorzugspreis. Schon nach der Verarbeitung der ersten Kartonage war der Ausschlag weg. Inzwischen hat unser Kunde wieder Freude am Gipsen und muss sich keine Sorgen darüber machen, mit welchen Materialien er arbeitet. **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.bioplaster.de

Ein innovativer Wiederholungstäter

Mit der Dental Industry Review, einer unabhängigen Studie, sucht die Anaheim Group jedes Jahr das weltweit innovativste Unternehmen der Dentalbranche. 2008 wurde der erste Platz zum vierten Mal in Folge 3M ESPE zugesprochen.

Mit insgesamt 44 Neuentwicklungen hat 3M ESPE auch im vergangenen Jahr seine Vorreiterrolle unter Beweis gestellt. Al Viehbeck, Global Technical Director, sieht einen Grund dafür in der spezifischen Ausrichtung des Unternehmens: „Durch die mehr als 40 verschiedenen und gleichzeitig untereinander eng verknüpften Technologieplattformen unseres Mutterkonzerns 3M, die zielgerichtete Akquisition fortschrittlicher Unternehmen und die intensive Zusammenarbeit mit Anwendern steht 3M ESPE ein schier unerschöpflicher Wissenspool für die Produktentwicklung zur Verfügung. Wir sind stolz darauf, dass wir für die kontinuierliche Umsetzung dieses Wissens in innovative Lösungen für Praxis und Labor nun erneut ausgezeichnet werden.“



Die intensive Forschungs- und Entwicklungsarbeit bildet das Fundament der Innovationskraft von 3M ESPE.

Um diesen Erfolg auch künftig aufrechtzuerhalten, werden wir unseren Fokus auf Forschung und Entwicklung selbstverständlich beibehalten.“

Seit 2002 fasst der Dental Industry Report jährlich Trends und Ereignisse des internationalen Dentalmarktes zusam-

men und bietet neben diesem Überblick mit dem Innovationsindex einen Indikator für die Entwicklungsleistung verschiedener Unternehmen. Der Innovationsindex berücksichtigt die Anzahl neuer FDA-Produktgenehmigungen für den US-Markt, die Anzahl der Patente der Dentalindustrie am Patentamt der USA und die Anzahl der zahnheilkundlich relevanten Patente am Europäischen sowie Internationalen Patentamt. Marketingwege und Vertriebswege der Unternehmen bleiben unberücksichtigt, sodass der Index ausschließlich die Innovationskraft einschätzt. **ZT**

ZT Adresse

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

Knetmännchen sichert sich den Sieg

VITA Zahnfabrik kürt die Gewinner ihres erstmaligen Videoclip-Wettbewerbes.



ZTM Stephan Raquet (li.) wurde der Gewinnscheck für den 1. Preis bei der Aktion VITA Video Star von Henry R. J. Rauter, Geschäftsführer VITA Zahnfabrik, übergeben.

Anfang des Jahres bat der Hersteller des innovativen Farbmessgeräts VITA Easysshade Compact Zahnärzte und Zahn-techniker, sich die Frage zu stellen: „Warum brauche ich die digitale Farbestimmung?“ Die Antworten aus Praxis und Labor erhielt sie in Form von kreativen Videoclips, die jetzt auf www.vita-zahnfabrik.com unter dem Menüpunkt VITA Video Star in der Rubrik Neuigkeiten zu sehen sind. Die Bekanntgabe der Gewinner während der IDS in Köln sorgte für

großen Wirbel am VITA-Messestand.

Henry R. J. Rauter, Geschäftsführer der VITA Zahnfabrik, ließ es sich nicht nehmen, dem Sieger der Video-Aktion ZTM Stephan Raquet vom Dentallabor G+G Zahntechnik (Pforzheim) sowie der Zweitplatzierten ZMV Nadine Amir von der Berliner Zahnarztpraxis KU64 persönlich zu gratulieren und ihre Preise zu überreichen. ZMV Amir freute sich über ein Apple iPhone und ZTM Raquet reist für ein Wochenende in

eine europäische Hauptstadt seiner Wahl. Erst einen Tag vor dem Einsendeschluss reichte dieser sein originelles Kunstwerk mit lustigen Knetfiguren in den Hauptrollen ein. Auf die gewonnene Reise wird ihn seine Ehefrau begleiten: „Das ist eine prima Entschädigung für die Abende, die sie ohne mich verbringen musste, weil ich an meinem Clip gearbeitet habe!“

Dabei hat der kreative Zahntechnikmeister schon ein neues Ziel vor Augen, denn nach dem großen Erfolg der Gestaltungswettbewerbe zum VITA Streifenkalender in den Jahren 2002 und 2005 läuft aktuell der VITA Kalenderwettbewerb 2010.

Phantasievolle Vorschläge für die Monatsblätter können noch bis zum 28. Mai 2009 eingereicht werden. **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

Bedrohte Klinik sucht schnelle Hilfe

Veranstalter, Aussteller und Besucher haben nach der IDS 2009 ein erfolgreiches Fazit gezogen. Dass die Dental-Messe mehr als nur eine weltweite Leistungsschau war, beweist eine Spendenaktion für eine nepalesische Poliklinik.

Bestimmt ist die Hilfe für die Chhatrapati Free Clinic in der Hauptstadt Kathmandu. Die modern ausgestattete Poliklinik mit Zahnarztteilung und Dentallabor kämpft mit regelmäßigen Stromausfällen von 16 Stunden und mehr. Ein neuer Generator soll eine konstante medizinische Hilfe gewährleisten. In Köln sagten Firmen wie BEGO, Dentaforum, die VITA Zahnfabrik und die Oemus Media AG spontan Spenden zu. Leider sind bis jetzt noch nicht die 20.000 Euro zusammengekommen, die für den dringend benötigten Generator fehlen. Daher ruft die Gesellschaft für medizinisch-technische Zusammenarbeit e.V. aus Jena

(GMTZ), welche seit fast 20 Jahren die gemeinnützige Arbeit der Chhatrapati Free Clinic betreut, zu weiteren Spenden auf. Die GMTZ sucht Mitstreiter, die trotz der hiesigen Probleme in Nepal gern helfen möchten. Das Land befindet sich nach Jahren des maoistischen Bürgerkrieges nun in einer Aufbauphase. Die ausgedehnten Bewässerungsanlagen der Ströme im Süden Nepals einschließlich der Brücken und die Hauptverkehrsadern sind jedoch zerstört. Die wenigen Kraftwerke stehen still oder sind völlig marode. Um sie in Stand zu setzen, müsste die Elektroversorgung für Monate ausgesetzt werden. Für Kath-

mandu gilt bereits jetzt eine reguläre Stromsperre von täglich 16 Stunden. Solch existenzielle Schwierigkeiten bringen nicht nur medizinische Einrichtungen fast zum Erliegen, sondern bedrohen permanent das ökonomische Rückgrat des Entwicklungslandes. **ZT**

ZT Adresse

GMTZ – Gesellschaft für
medizinisch-technische
Zusammenarbeit Jena e. V.
Käthe-Kollwitz-Str. 19
07743 Jena
Tel.: 0 36 41/44 21 34
E-Mail: mail@gmtz.de
www.gmtz.de

Informationen zur Meisterausbildung

Die Schule in Freiburg klärt über die Möglichkeiten zur Weiterbildung auf.



Das Bildungszentrum für Zahntechnik in der Gewerbeakademie Freiburg im Breisgau veranstaltet am Samstag, den 20. Juni 2009 einen Informationstag. Interessenten können sich von 10 bis 14 Uhr bei Mitarbeitern der Einrichtung ausführlich über das aktuelle Kursangebot informieren.

Der Tag soll den Besuchern die Möglichkeit bieten, sich von den Kursmodulen der Meisterschule Freiburg einen Eindruck zu verschaffen. Spezielle Ansprechpartner informieren über Zeiten und Lehrinhalte der theoretischen Ausbildung, erläutern Details in Bezug auf die Vorbereitungsphase und den letztendlichen Ablauf der Prüfung sowie die verschiedenen Varianten der Finanzierung

und Organisation des Meisterkurses.

Die Meisterschule lädt Zahn-technikerinnen und Zahn-techniker zur individuellen Beratung ein und bietet ihnen außerdem an, selbst einen Blick in die Einrichtung zu werfen. **ZT**

ZT Adresse

Bildungszentrum für Zahntechnik
Meisterschule
Wirthstraße 28
79110 Freiburg im Breisgau
Tel.: 07 61/1 52 50-67
Fax: 07 61/1 52 50-68
E-Mail:
info@bildungszentrum-
zahntechnik.de
www.bildungszentrum-
zahntechnik.de

Mit ausgefeilter Lasertechnik zur Maßanfertigung

Die Michael Flussfisch GmbH in Hamburg stellt seit Oktober vergangenen Jahres Gerüste für Zahnersatz im DMLS-Verfahren (Direktes Metall-Lasersinter-Verfahren) her. Aktuell baut das Unternehmen seine Dienstleistungen aus und bietet gezielte Fortbildungen für Labore zum Thema Lasersinterfertigung an.

Hintergrund dessen sei die steigende Nachfrage bei der dentalen NEM-Gerüstkunststoff-Fertigung mithilfe des Lasersinterns. „Immer mehr Labore erkennen, dass sie mit dem DMLS-Verfahren höchst individuell hergestellte Produkte in bestmöglicher Materialqualität und mit hervorragender Passgenauigkeit erhalten“, berichtet Geschäftsführerin Michaela Flussfisch. Die Fortbildungen der

noch viel Aufklärungsarbeit notwendig. „Wir haben als einer der ersten Anbieter auch die Aufgabe der Know-how-Vermittlung und unterstützen Labore beim Wechsel zur CAD/CAM-Fertigung“, so Michaela Flussfisch. Die Fortbildungen der

lagen und Anwendungsbeispiele laserassistierter Fertigungsverfahren einführt. In kleinen Workshops werden hilfreiche Tipps zum Umgang mit der neuen Technologie vermittelt, etwa zum speziellen Konstruieren für die Lasersinter-Technik, zur Nacharbeit der Gerüste und zum Indikationsspektrum des CoCr-Lasersinter-Materials.

len Superlegierung. Das Material zeichnet sich durch seine Festigkeit, Härte sowie Korrosions- und Temperaturbeständigkeit aus. Zudem erfüllt es die besonderen Anforderungen für Zahnersatzelemente. Damit können Einzelkappchen, Vollgusskronen und mehrgliedrige Konstruktionen angefertigt werden, Teil- und Teleskopkronen sind ebenfalls möglich.

Sehr voluminöse Elemente können nach dem Laser melting-Prozess Spannungen im Gefüge aufweisen. Ein anschließender Entspannungsbrand sorgt für eine dauerhaft exakte Passung. In der Folge können alle laserassistierten Zahnersatzelemente problemlos mit herkömmlichen, normalexpandierenden Keramiken wie Reflex® von WIELAND Dental+Technik verblendet werden. **ZT**

Homogen, biokompatibel und spannungsfrei

„Bei dem aufbauenden Verfahren handelt es sich eigentlich nicht um Lasersintern im strengen Sinne, sondern um Laser melting“, erklärt Szwedka. „Das heißt, dass das Pulver vollständig zu einem homogenen Gerüst verschmolzen wird.“ Die Legierung EOS® Cobalt-Chrome SP2 wird entsprechend den Konstruktionsdaten direkt per Laser aufgeschmolzen, bis daraus ein absolut homogenes Gerüst entstanden ist. Der Laserschmelzprozess wird ständig mithilfe eines Scanners überwacht; dies garantiert die exakte Reproduktion der angelieferten CAD-Konstruktionen. Das Pulver ist eine Mischung vorlegierter Pulver aus einer biokompatib-

ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästchnik GmbH

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

Infos & Preise:
www.zahnwerk.eu

Datensätze (stl) an:
zeno@zahnwerk.eu

Michael Flussfisch GmbH zum Lasersinter-Verfahren informieren. Labormitarbeiter praxisbezogen über die neue Fertigungsmethode. Unterstützt werden die Flussfisch-Dozenten dabei von Prof. Dr.-Ing. Claus Emmelmann vom Institut für Laser- und Anlagensystemtechnik (iLAS) der Technischen Universität Hamburg-Harburg (TUHH), mit dem die Firma Flussfisch ein Forschungsvorhaben plant und der in den Schulungen die wissenschaftlichen Grund-

Fortbildungen in Kooperation mit der TU Hamburg-Harburg

Die bisherigen Erfahrungen und Rückmeldungen von Anwendern aus Dentallaboren und Praxen sind sehr ermutigend. Im Zuge der Einführung der innovativen Technologie ist jedoch auch

Anerkennung in großer Runde

Ende Februar ehrte die Handwerkskammer Erfurt mit einer großen Meisterfeier die Absolventen des Jahres 2008. Dazu zählten auch einige Vertreter der künftigen Elite der Zahntechnik.



Aufstellung nehmen zum Gruppenfoto – die Absolventen der Meisterschule Ronneburg des Jahres 2008.

Insgesamt erhielten 420 Meisterinnen und Meister aus 16 Handwerken ihre Urkunden und schlossen damit einen bedeutsamen Abschnitt ihres beruflichen Aufstiegs erfolgreich ab. Drittstärkstes Gewerk war das Zahntechniker-Handwerk. Von 40 Meistern schafften 33 ihren Abschluss an der Meisterschule Ronneburg. Dass die jungen ZTM aus elf verschiedenen Bundesländern stammen, unterstreicht die bundesweite Präsenz dieser Bildungseinrichtung. Mit Carsten Koch aus Berlin wurde der 300. Absolvent der Ostthüringer Meisterschmiede mit einem Pokal geehrt. Der Meisterbrief bleibt auch zukünftig das Markenzeichen für eine berufliche Spitzenqualifikation. Es lohnt sich,

diesen Abschluss anzustreben, zumal sich die Fördermöglichkeiten durch eine Erhöhung des Meister-BAföG zum 1. Juli 2009 weiter verbessern. Der nächste Meisterkurs in Ronneburg findet vom 13. Juli bis zum 18. Dezember 2009 statt. Zusätzlich zur Meisterausbildung offeriert die Meisterschule ein umfangreiches Fortbildungsangebot. **ZT**

ZT Adresse

Meisterschule für Zahntechnik
Friedrichstraße 6
07580 Ronneburg
Tel.: 03 66 02/9 21 70/-71
Fax: 03 66 02/9 21 72
E-Mail:
info@zahntechnik-meisterschule.de
www.zahntechnik-meisterschule.de

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

ANZEIGE

www.microtec-dental.de

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

Machen Sie friktionslose Teleskopkronen wieder fit!



bohren



Gewinde schneiden



eindrehen, einstellen

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



abtrennen... fertig

Bitte kreuzen Sie an:

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

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

Stempel

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

Mehr Optionen, mehr Sicherheit, mehr Wert

Was auf dieser Internationalen Dental-Schau (IDS) wirklich zählte, waren Produkte, die dem Zahnarzt und dem Zahntechniker einen praktischen Vorteil verschaffen und einen echten Nutzwert aufweisen. Echte „Problemlöser“ treffen den Nerv der Zeit. Von denen hatte DeguDent eine ganze Reihe im Angebot.



Während der gesamten IDS herrschte am Stand von DeguDent ein reges Besucherinteresse.

Ein Highlight der IDS stellte zweifellos die neuartige Fertigungsoption Compartis ISUS für verschraubbare Stege und Brückengerüste dar. Die Erweiterung des bestehenden DeguDent-Netzwerkservices bringt deutliche Vorteile gegenüber dem klassischen Gussverfahren. Hier lässt sich eine „gefräste Qualität“ bestellen, die für hervorragende Spannungsfreiheit bürgt – und dies bei einer ebenso überzeugenden

Werkstoffgüte. Für die Ausführung der Arbeiten stehen die Materialalternativen Kobalt-Chrom und Titan zur Wahl. Auf dem Gebiet der CAD/CAM-Technologie konnte DeguDent bereits im Vorfeld der diesjährigen IDS gute Neuigkeiten verbreiten. In Zusammenarbeit mit zwei Universitäten hatte das Unternehmen eine aufwendige wissenschaftliche Arbeit vorgelegt, die dem Zahntechniker eine wichtige Hilfestellung

für eine optimale Abkühlungsphase bietet und die Verarbeitungssicherheit von Zirkonoxid-Verblendkeramik bedeutend erhöht. Das neue Wissen optimiert zusätzlich die Zusammenarbeit von Dentallabor und Zahnarzt, wovon letztendlich die Patienten profitieren. Dr. Udo Schusser, Leiter Forschung und Entwicklung/Marketing bei DeguDent, hob auf der IDS-Pressekonferenz das Plus an Verlässlichkeit im Umgang mit Zirkonoxid hervor: „In enger Zusammenarbeit mit den Universitäten Aachen und Heidelberg haben wir ein neues Verfahren zur optimalen Abkühlung von Zirkonoxidrestaurationen entwickelt. Fortan gilt: Wird Zirkonoxid werkstoffgerecht verarbeitet, bietet er für das System Cercon base/Cercon ceram kiss eine Sicherheit, die auf dem Niveau

der seit rund 50 Jahren bewährten Metallkeramik liegt.“ Auch die auf der IDS vorgestellte neue Zirkonoxid-Verblendkeramik Cercon ceram love profitiert bereits von diesen neuen Erkenntnissen. Bei der individuellen Gestaltung lässt sie keine Wünsche offen. Daneben eröffnen sich mit der mobilen Farbbestimmung ShadeStar von DENTSPLY im Bereich Ästhetik neue Horizonte hin zu einer noch größeren Farbsicherheit. **ZT**

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/59 50
Fax: 0 61 81/59 58 58
E-Mail: info@degudent.de
www.degudent.de

ANZEIGE



Geräte und Materialien für die Zahntechnik



Hedent-Dubliergerät PERform DS 6 Dubliergerät mit großem Kesselvolumen für mehr als 6 kg Dubliermasse, plus einigen Extras.



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



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



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



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

Hedent GmbH

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

Telefon 06171-52036
Telefax 06171-52090

info@hedent.de
www.hedent.de

Weitere Produkte und Informationen finden Sie auf unserer Homepage!

Faszination Implantatprothetik

Am 25. April begrüßte Implantatanbieter CAMLOG über 600 Zahntechniker und Zahnärzte auf dem 1. CAMLOG Zahntechnik-Kongress in München. Das Programm bot etliche namhafte Referenten.

(csch) – Die Entwicklung in der dentalen Implantologie ist geprägt von kontinuierlichen Innovationen, neuen Werkstoffen und Techniken. Gleichzeitig wachsen die ästhetischen und funktionalen Ansprüche der Patienten. Sie wünschen makellose, prognostizier- und reproduzierbare Behandlungsergebnisse. Hier sind Zahnarzt und Zahntechniker in ihrer Zusammenarbeit stark gefordert. Jener Gemeinschaftsgeist war Leitmotiv des 1. CAMLOG Zahntechnik-Kongresses in der Münchner BMW Welt. Denn CAMLOG legt als einer der führenden Anbieter von dentalimplantologischen Komplettsystemen und Produkten für die restaurative Zahnheilkunde den größten Wert auf die partnerschaftliche Kooperation zwischen Zahnarzt, Zahntechniker und Hersteller. Aufgeteilt in die Themenblöcke Planung, Funktion und Ästhetik präsentierten hochkarätige Referenten aus Deutschland, Österreich und der Schweiz das derzeit Wichtigste aus dem Bereich der Implantatprothetik – souverän moderiert von Zahntechniker Ralf Suckert und Zahnarzt Horst Dietrich.

Michael Ludwig, Geschäftsführer der CAMLOG Vertriebs GmbH, begrüßte zu Beginn alle Gäste. Die bekamen in der Folge spannende Vorträge geboten, welche nicht selten in aufschlussreichen Diskussionen mündeten. Wie etwa ZTM Gerhard Stachulla und dessen Vorstellung der Planungssoftware CAMLOG Guide. Er präsentierte einige seiner Patientenfälle, welche er mithilfe von CT- und DVT-Aufnahmen sicher bewerkstelligen konnte. Stachulla appellierte an die Zahntechniker, sich an der Planung von den Patientenfällen zu

beteiligen. Das Plenum warf daraufhin die Frage auf, inwieweit sich der Zahntechniker in die zahnärztliche Patientenfallplanung einbringen darf und kann.

Ähnlich informativ stellten ZTM Andreas Kunz und ZTM Hans-Joachim Lotz die Teamarbeit nicht nur zwischen Zahnarzt und Zahntechniker, sondern vor allem auch interdisziplinär zwischen den Zahntechnikern dar. Sie verdeutlichten, dass Patientenfälle oft mehrere Lösungsansätze bieten. Erst recht, seitdem die Digitalisierung in der Zahntechnik Einzug halte und den Laboralltag erleichtere.

Zahntechnikerlegende ZTM Jörg Stuck griff zum Höhepunkt des Kongresstages die am Vormittag aufgetauchte Problematik zur Planungsgehalt zwischen Zahnarzt und Zahntechniker erneut auf. In seinem Vortrag zum Thema „Zähne, Sprache, Mimik“ sprach er über den sinnbildlichen „Blindflug“ des Zahntechnikers, auf welchen der sich begäbe, da er den Patienten in seinem Arbeitsablauf meist nie zu Gesicht bekommt. Struck versuchte aufzuzeigen, welche Verantwortung auch der Zahntechniker in dem Zusammenhang trägt.

Der Kongress überzeugte auf diese Weise neben mobilen, kulinarischen vor allem durch inhaltliche Leckerbissen. Die anwesenden Zahntechniker und Zahnärzte konnten die Veranstaltung also in dreierlei Hinsicht genießen. **ZT**

ZT Adresse

CAMLOG Vertriebs GmbH
Maybachstr. 5
71229 Winsheim
Tel.: 0 70 44/94 45-6 03
Fax: 0800/94 45-0 00
E-Mail: info.de@camlog.com
www.camlog.com

Mit nur zwei Klicks zum Ziel

ZWP online, das dentale Nachrichtenportal der Oemus Media AG, erfreut sich seit seinem Start im Vorjahr größerer Beliebtheit. Ein Beleg dafür sind die weit über 70.000 Seitenaufrufe pro Monat.

Viele unserer User schätzen neben der schnellen und komfortablen Art der Informationsbeschaffung besonders deren Tiefe: ZWP online bietet Ihnen den Zugriff auf nahezu alle erdenklichen Informationen zu jedem Fachbereich. So erreichen Sie beispielsweise den Fachbereich Zahntechnik von unserer Startseite www.zwp-online.info mit lediglich zwei Mausklicks. Einfach die Rubrik Fachgebiete anwählen und dann auf der darunter angezeigten Navigation den Link für Zahntechnik auswählen.

Sofort erhalten Sie einen kompakten Überblick über alle für den Bereich Zahntechnik relevanten Informationen. Hier finden Sie nicht nur alle wichtigen Nachrichten,

sondern können auch ausgewählte Fachartikel aus dem breiten Spektrum unserer Publikationen Wort für Wort in Ruhe nachlesen. Zusätzlich können Sie sich über Firmen und deren Produkte, die für die Zahntechnik von Bedeutung sind, umfassend informieren. Elementares Basiswissen wie beispielsweise die Materialkunde runden den Fachbereich zusätzlich ab. Für alle, die auf der Suche nach einer konkreten Information sind, bietet ZWP online auch eine komfortable Suchfunktion, die Sie gezielt zum gewünschten Thema leitet.

Übrigens: Die aktuelle Ausgabe der ZT Zahntechnik Zeitung ist als E-Paper von Ihrem Fachbereich Zahntechnik nur einen weiteren Mausklick weit entfernt. **ZT**

Heute die Weichen für morgen stellen

EOS, Weltmarktführer im Bereich Lasers-Intern, ist seit Kurzem Partner des „Studienförderprogramms Unternehmertum und innovative Wirtschaft“. Das Projekt des Strascheg Center of Entrepreneurship (SCE) an der Hochschule München unterstützt begabte und engagierte Studierende auf dem Weg in den Beruf.

Teilnehmern dieses Programms soll eine zügige Absolvierung des Fachstudiums mit einer überfachlichen unternehmerischen Zusatzqualifikation ermöglicht und ihre bisherigen Leistungen und Engagements honoriert werden. Durch die Zusammenarbeit mit EOS können teilnehmende Studenten Kontakte zu einem innovativen Unternehmen aufbauen sowie dort praktische Erfahrungen sammeln. Clifton Grover, beim SCE zuständig für Kooperationen, sieht einen Gewinn für alle Beteiligten: „Die unternehmerische Kultur und innovative Technologie des Unternehmens machen EOS zu einem attraktiven Partner für uns und für unsere Studierenden. Wir freuen uns sehr, mit dem Studienförderprogramm das umfassende Angebot des SCE für Studierende, Absolventen und Gründer komplettieren zu können.“

Der betriebliche Qualifizierungsschwerpunkt 2009 liegt im Bereich industrielle Fertigung/generative Schichtbauverfahren und wird durch EOS

inhaltlich begleitet. Dank EOS können Stipendiaten während eines Semesterpraktikums mit dem e-Manufacturing™ eine innovative Fertigungstechnologie in der Praxis kennenlernen, Einblicke in verschiedene Bereiche des Unternehmens gewinnen und persönliche Kontakte aufbauen. Alexandra Kronawitter, bei EOS zuständig für Central Coordination Human Resources, betont die Wichtigkeit eines solchen Programms für beide Seiten: „Das SCE bildet die innovativ denkenden Unternehmerpersönlichkeiten von morgen aus und ist damit ein perfekter Partner für uns. Gemeinsam können wir sicherstellen, dass die Laser-Sinter-Technologie und ihr Potenzial als ein höchst flexibles Produktionsverfahren der Zukunft Einzug in die Lehre nimmt und bekannter wird. Andererseits ermöglichen wir so begabten Studierenden den Zugang zu Netzwerken, die auch für ihr späteres Berufsleben eine wichtige Rolle spielen können.“

Teilnehmer erhalten ein monatliches Stipendium in Höhe von 250 Euro. Ebenso übernommen werden die Semesterstudiengebühren der Hochschule München bis zu 650 Euro. Fachstudienbegleitend nehmen die Stipendiaten an Entrepreneurship-Veranstaltungen des SCE teil und lernen Unternehmensgründer und -entscheider persönlich kennen. Der Studierende wird für maximal zwei Jahre, beginnend am 1. September 2009, gefördert. Informationen finden Interessierte unter www.sce-web.de/studienfoerderung. Bewerbungen können noch bis spätestens 1. Juni 2009 per Mail unter studienfoerderung@sce-web.de eingereicht werden. **ZT**

ZT Adresse

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

Erfolg für Patient und Zahntechnik

Medizinische Notwendigkeit der Funktionstherapie wird gerichtlich gestärkt.

Im Gerichtsstreit um die Kosten für die Funktionsdiagnostik und Kiefergelenktherapie sowie für die nachfolgende Restauration eines 46-jährigen Münchners hat ein großer Privatversicherer eingelenkt. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Nordrhein-Westfalen stimmte im April vor dem Kölner Landgericht einem Vergleich zu, der vorsieht, dass es für die entstandenen Kosten aufkommt. Diese betragen 2.900 Euro für die Funktionstherapie und 25.000 Euro für die restaurative Versorgung im Front- und Seitenzahnbereich. Schon 2008 hatte das Amtsgericht München festgestellt, dass die Funktionstherapie die Qualität der implantologischen Versorgung verbessert.

Der Patient hatte 2003 seinen Heil- und Kostenplan eingereicht. Seine Privatversicherung erteilte jedoch nur eine beschränkte Leistungszusage und zweifelte die medizinische Notwendigkeit an. Ein daraufhin eingeleitetes Beweisungsverfahren vor dem Landgericht München hatte bestätigt, dass sowohl Schienentherapie als auch die Versorgung der Seitenzahnbereiche medizinisch notwendig sind. Trotzdem weigerte sich der Versicherer, die Behandlung tarifgemäß zu erstatten, sodass sich der Patient 2007 zu einer Klage vor dem Landgericht Köln entschied. Im Dezember 2008, ein Sachverständigengutachten und drei Rückfragen später, lenkte der

Versicherer ein. „Der Sachverständige konnte feststellen, dass die Funktionstherapie und die restaurative Versorgung zu einer physiologischen, funktionsgerechten und damit beschwerdefreien Bisslage geführt haben und die Maßnahmen medizinisch notwendig waren“, so Doris Mücke, Rechtsanwältin des klagenden Patienten. **ZT**

ZT Adresse

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

ZT Veranstaltungen Mai/Juni 2009

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
29.05.2009	Berlin	Minimalinvasive Laserzahnheilkunde Referent: Dr. Thorsten Kleinert	KaVo Dental GmbH Stefanie Schönfelder Tel.: 062 21/64 99 71-0
29.05.2009	Hamburg	model-tray – das System zwischen Abdruck und Zirkon Referent: ZTM Birgit Haker-Hamid	model-tray GmbH Petra Kober Tel.: 0800/3 38 14 15
29./30.05.2009	Essen	IPS e.max Ceram – Naturgetreu in die Zukunft Referent: Peter Hecker	Ivoclar Vivadent Andrea Vetter Tel.: 0 79 61/8 89-2 19
04./05.06.2009	Meckenheim	Dentale Formen und Strukturen, Teil III – „Die majesthetische Frontzahnbrücke“ Referent: ZTM Achim Ludwig	DA VINCI CREATIV Claudia Füssenich Tel.: 0 22 25/1 00 27
05./06.06.2009	Eilwangen	inLab Basistraining – Grundlagen des CAD/CAM-Systems Referent: ZT John Philipp	Sirona Dental Systems GmbH Sigrid Daubenthaler Tel.: 0 62 51/16 36 66
10.06.2009	Hagen	Modellherstellungskurs: „Das Modell“ – die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, ZT Udo Rudnick	picodent Claudia Knopp Tel.: 0 22 67/65 80 19
12.06.2009	Altomünster	Zfx Scan und CAD-Design Workshop zur Erstellung zahntechnischer Konstruktionen Referent: ZT Oliver Werschky	Zfx Zirkon GmbH ZT Oliver Werschky Tel.: 0 82 54/96 30
17.06.2009	Starnberg	YES YOU CAN – Designen Sie Ihre Lava™-Gerüste unter professioneller Anleitung	Corona Frau Fritsche Tel.: 0 81 51/55 53 88

ANZEIGE

Starke Argumente!

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

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

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

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

Voller Zuversicht für die Zukunft

Die 33. IDS in Köln ist vorbei. Die bredent group zieht dank sehr starkem Zulauf und großem Interesse des Fachpublikums eine äußerst positive Bilanz.



Moderiert wurden die Operationen von führenden Implantologen und Spitzenreferenten aus Europa, die auch im Aus- und Weiterbildungsprogramm von bredent tätig sind.

Das Familienunternehmen, das gleichermaßen Kompetenz in Zahntechnik und Zahnmedizin vereint, zeigte auf 456 m² Standfläche innovative Systemlösungen und Anwendungen rund um die Zahntechnik und die Implantologie. Wie schon 2005 und 2007 waren die Highlights auf dem Messestand von bredent die Live-OPs. In diesem Jahr präsentierte man sogar eine vom internationalen Fachpublikum dicht umlagerte Weltpremiere:

Die Versorgung eines zahnlosen Kiefers mittels angulierten Implantaten mit anschließender, sofortiger provisorischer Versorgung durch das Spezialistenteam Dr. Georg Bayer aus Landsberg/Lech und dem Zahntechniker Stephan Adler. Im Bereich der Zahntechnik war dort viel Interesse zu spüren, wo es viel zu sehen und zu testen gab. So z.B. an den Live-Demoplätzen des Five-motionssystems, der manuellen Komplettlösung für die Zirkongersther-

stellung. Aber auch das Verblendsystem visio.lign, ein System für die schnelle und einfache Herstellung von Zahnersatz, lockte zahlreiche Besucher an. Generell präsentierte die bredent group nicht nur einzelne Produkte, sondern konzentrierte sich auch in Zukunft auf komplette Systemlösungen und Therapiekonzepte. Dass dieser Kurs richtig ist, zeigt das Engagement auf dem Wachstumsmarkt Implantologie. „Die Symbiose zwischen zahntechnischem Labor und implantologischer Praxis, ebenso wie die enge Zusammenarbeit mit Implantologen, liegt uns sehr am Herzen,“ so Geschäftsführer Peter Brehm. Nur so könne man „innovative, praxistaugliche Konzepte entwickeln, die den Praktikern sowie den Patienten zugute kommen.“ Der Erfolg und das Interesse gaben ihm Recht – entsprechend optimistisch und positiv sieht bredent der Zukunft entgegen. **ZT**

ZT Adresse

bredent medical GmbH & Co. KG
Weißenhorner Str. 2
89250 Senden
Tel.: 0 73 09/8 72-600
Fax: 0 73 09/8 72-635
E-Mail: info-medical@bredent.com
www.bredent.com

ZT Kleinanzeigen

www.zirkon-forum.de

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

ZT

Fakten auf den Punkt gebracht.

ZWP online

Das Nachrichtenportal für die gesamte Dentalbranche

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

muffelforum.de

Die Community der Zahntechniker

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

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

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

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

remanium® doppelkronen □ de

remanium® Doppelkronen

2 Wege – ein Ziel

- Bestehend rasante Teleskop-Technik mit rema® TT
- Aus einem Guss – Einstückgusstechnik mit rema® dynamic S



D
DENTAURUM

Turnstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 72 31 / 803 - 0 · Fax +49 72 31 / 803 - 295
www.dentaurum.de · E-Mail: info@dentaurum.de