

Einfach nur Zahntechnik

Am 26. Juni fand in Köln ein Zahntechniker-Kongress unter dem Motto „Einfach nur Zahntechnik“ statt – ohne Sponsoren und Industriebeteiligung. ZTM Jürgen Sieger beschreibt seine individuellen Eindrücke dieser Veranstaltung.

Durch die Empfehlung von ZTM Ernst Oidtmann bin ich auf die Veranstaltung „Einfach nur Zahntechnik“ aufmerksam geworden. Den ersten Eindruck bekam ich auf der Homepage <http://www.einfach-nur-zahntechnik.de/>. Es wurde die reine Fortbildung versprochen ohne das gewohnte Drumherum, also keine Sponsoren, keine Dentalausstellung und ein minimaler Organisations- und Kostenaufwand. Angekündigt wurden zwölf Vorträge, in denen neun Fälle präsentiert werden sollten. Nachdem ich die Referentenliste und die geplanten Vorträge gesehen hatte, war für mich klar, das wird eine interessante Veranstaltung. Kurzentschlossen meldete ich mich im Internet an. Es war die einzige Möglichkeit der Anmeldung und sie wurde von 428 Teilnehmern genutzt, sodass am 26.6.2010 der Vortragssaal in der Industrie und Handelskammer in Köln bis auf den letzten Platz gefüllt war. Reine „Mund zu Mund“-Propaganda hatte dafür gesorgt, diesen Insidertipp an die

interessierte Zahntechniker-Community zu transportieren. Überhaupt hatte ich das Gefühl, dass sich während der Veranstaltung ein Wir-Gefühl und ein gewisser Stolz auf die Leistungsfähigkeit der deutschen Zahntechnik ausbreitete.

Keine Gegenveranstaltung

Den Auftakt machte Jürg Stück. Er stellte klar, dass die Veranstaltung keine Gegenveranstaltung sei, sondern eine Ergänzung zu den Aktivitäten der Industrie. In seinem Vortrag schilderte er den Wandel von der reinen Schmerzbehandlungspraxis der Nachkriegsjahre zur zeitgemäßen Praxis, in der Ästhetik und Zuwendung zum Patienten eine große Rolle spielen. Nach seiner Ansicht muss das moderne Dentallabor synchron mit dieser Entwicklung beim Patientenkontakt in der Lage sein, Standards in der Hygiene einzuhalten. Die Intimsphäre der Patienten muss gewahrt sein und die

Grundregeln eines zielführenden Beratungsgesprächs müssen auch vom Labor beherrscht werden.

Christian Vordermayer arbeitet seit zehn Jahren mit Zirkoniumdioxid. Er wies unter anderem darauf hin, dass die

digitale Mundscan ist momentan die einzige Möglichkeit, die Mundsituation direkt zu digitalisieren. Herr Klar sieht die aktuellen Systeme als Übergangslösung, da nach seiner Ansicht in fünf bis sechs Jahren auch CT-Scan-

Kombinationsarbeit zur Implantatarbeit und zurück zur Kombi. Im vorgestellten Fall hat er individualisierte Lithiumdisilikat-Zähne verwendet, die er mit Composite an den Sätteln befestigt hat. Wie und mit welchen Mitteln in sei-

weiter annähert, ist es besonders wichtig, neben der BEL (gesetzlich) ein BEB (privat) Leistungsverzeichnis zu haben, das für alle Nicht-Kassenleistungen, egal ob Privat- oder Kassenpatient, bei vergleichbaren Leistungen gleiche Preise hat. Für die Kommunikation mit Zahnarzt und Patient gilt: stimmt die Information, die Beratung und die Qualifikation, baut sich ein Vertrauen auf, das eine langfristige Zusammenarbeit möglich macht. Herr Oidtmann hält es für wichtig, dass gestandene Laborinhaber ihr Wissen an junge Unternehmer weitergeben. Sie könnten als Mentoren beratend tätig sein und mit ihrer Erfahrung mithelfen, junge Betriebe auf einen erfolgreichen Weg zu führen. Mehrere Referenten bekundeten ihre Bereitschaft dazu.



Über 400 Teilnehmer folgten den Referenten der puristischen Veranstaltung.

Aufheizzeiten und Abkühlphasen bei Zirkon, insbesondere bei massiven Gerüsten, wesentlich verlängert werden müssen, um Chipping vorzubeugen.

In seinem Vortrag schilderte Otto Prandner seine Kommunikation mit den zu versorgenden Patienten. Im intensiven Gespräch mit den Patienten wird, oft mit wenigen aber wirkungsvollen Mitteln – wie zum Beispiel dem Bemalen eines Zahnes mit schwarzem Filzstift, um ihn kürzer erscheinen zu lassen –, eine Vision der geplanten neuen Ästhetik entwickelt. Die Gingiva Esthetik-Line und die Übereinstimmung der Größe der oberen Ier mit der sagittalen Breite der Unterlippe wurden als ästhetische Richtlinien von ihm beschrieben.

Digitaltechnik als Hilfsmittel

Kurt Reichel befasste sich in seinem Vortrag mit der Digitaltechnik und ihrer Auswirkung auf die Zahntechnik. Die Digitaltechnik müsse als ein Hilfsmittel begriffen werden, das den Zahntechniker in seiner Arbeit unterstützt. Zum Beispiel könne eine geschliffene vollanatomische Lithiumdisilikatkronen durch Cut-back und Nachschichten ästhetisch optimiert werden. Das Problem, dass beim Einscannen von Stümpfen und Modellen Kanten nur ungenau, also abgerundet dargestellt werden, wird in Zukunft durch eine intelligente Datennetzberechnung ausgeglichen. In den Kurven wird das Netz dichter und auf den Flächen mit wenigen Knotenpunkten berechnet.

Als Spezialist für die CAD/CAM-Technik zeigte Herr Andreas Klar, wozu moderne Konstruktionsprogramme heute in der Lage sind. Er spannte den Bogen von Kronen, Brücken und Implantatkonstruktion über Funktionsdiagnostik, den digitalen Artikulator bis zur virtuellen KFO-Planung und Modellgusskonstruktion. Der

ner eingesetzt werden, um digitale Abdruckdaten zu erheben. Eine Kombination von Fräsung und Funkenerosion wird in seinem Labor eingesetzt, um eine optimale Passung von Abutment-Konstruktionen zu erreichen.

Alternative zum Implantat

Herr Uli Schoberer zeigte in seinem Vortrag die Möglichkeiten der einflügeligen Marylandbrücke als Alternative zum Implantat auf. Nach seinen Ausführungen hat die einflügelige Marylandbrücke eine wesentlich bessere Überlebensrate als die zweiflügelige Variante. Auch die Systematik des richtigen Zementierens wurde behandelt.

Annette von Hajmasy erläuterte in ihrem Vortrag, dass die heute gebräuchlichen Feinstpartikel-Hybrid-Composite Verbundmaterialien in der Lage sind, sich durch die Verwendung von bifunktionellen Molekülen sowohl mit Metallen als auch mit der Kunststoffmatrix zu verbinden. Sie zeigte eindrucksvoll, wie sie mit einer speziellen Dublier-technik in Wachs modellierte Verbundungen einer Teleskoparbeit eins zu eins in Composite überträgt. Herr Rainer Semsch schilderte in seinem Vortrag seinen Weg von der Brücke über die

nem Labor ein Fotostatus vom Patienten erstellt wird, zeigte Herr Christian Hannker. Bei den Fotos wird eine spezielle Graukarte mit fotografiert, die in Photoshop Lightroom zur Farb- und Helligkeitsstandardisierung genutzt werden kann.

Die Okklusion müsse der natürlichen Bewegung folgen, war die Grundthese von Herrn Bruno Jahn. Er nutzte zur Artikulatorprogrammierung Wachsregistrare. Die Langlebigkeit einer Rekonstruktion wird maßgeblich durch eine naturgemäße Aufwachstechnik erreicht. Herr Rainer Janusch berichtete von Problemen bei Zirkoniumdioxid-Abutments im Frontzahnbereich, wenn sehr kleine Zähne ersetzt werden müssen. Eine optimale Vorbereitung und Implantatplanung ist unabdingbar, um in diesem Bereich erfolgreich zu sein.

Als letzter Redner wies Herr Ernst Oidtmann darauf hin, dass nur noch sechs deutsche Handwerksberufe dem Meisterzwang unterliegen. Das Zahntechniker-Handwerk gehört dazu, was sicher darauf zurückzuführen ist, dass vonseiten der Politik zur Herstellung von Medizinprodukten eine besonders hohe Qualifikation und verantwortliches Handeln der Hersteller gewünscht ist. Herr Ernst Oidtmann brachte Abrechnungsbeispiele zu den vorgestellten Arbeiten. Wichtig ist, dass die Abrechnung mit einem nachvollziehbaren Leistungsverzeichnis, z.B. der BEB-Zahntechnik, erfolgt.

Wird die Leistung in komplexen abgerechnet, muss intern (innerhalb der Software) eine nachvollziehbare Dokumentation bestehen, die die schlüssige Einzelkalkulation enthält. Eine Komplexposition könnte zum Beispiel die Position „Zirkonkronen individuell“ sein, die sämtliche Leistungen für die individualisierte Zirkonkronen enthält, wobei die Einzelleistungen in der Rechnung nicht explizit ausgewiesen werden. Da sich die ärztliche Abrechnung mit der GKV und der PKV immer

Zusammenfassung

Die Versprechen der Einladung wurden erfüllt. Jedoch ganz ohne Werbung ging es auch hier nicht. Um die Zuhörer in die Lage zu versetzen, ein Vorgehen oder eine Studie nachvollziehen zu können, ist es oft nötig, auch Markennamen in einem Vortrag zu nennen. Die Vortragenden haben zwar die Technik in den Vordergrund gestellt. Aber am Ende blieb für mich die

ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästtechnik GmbH

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

Infos & Preise:
www.zahnwerk.eu

Datensätze (stl) an:
zeno@zahnwerk.eu

Frage, womit sie eigentlich gearbeitet haben. Versteht man den Titel „Einfach nur Zahntechnik“ als eine Einschränkung und Rückbesinnung auf die rein handwerkliche Zahntechnik, so wurde man enttäuscht. Es wurden Vorträge mit einem großen Spektrum angeboten und dabei wurde deutlich: Digitaltechnik in Kombination mit handwerklichen Fähigkeiten ist der Schlüssel zum Erfolg. Während der Veranstaltung gab es keine Moderation, was jedoch nicht bedeutete, dass die Veranstaltung unstrukturiert ablief. Es war eine Art Staffellauf von zahntechnischen Freunden, bei dem jeder dem folgenden den Stab übergab.

Aus meiner Sicht eine rundum gelungene Veranstaltung. Gibt es eine Wiederholung? Ich bin dabei! ☑

ZT Adresse

ZTM Jürgen Sieger
Dentales Fortbildungszentrum
Hagen
Handwerker Str. 11
58135 Hagen
Tel.: 0 23 31/91 99 97
E-Mail: Sieger@d-f-h.com
www.d-f-h.com

Expertentipp



Versprechen halten

Blieben Sie nach dem ersten Kundentermin am Ball!

Bei der Neukundengewinnung ist die Nacharbeit nach dem ersten Gespräch ein ganz wichtiger Erfolgsfaktor. Oft gerät dieser Teil der Akquisearbeit im Laboralltag jedoch ins Hintertreffen. In den vergangenen Expertentipps wurde erläutert, wie Sie mit innovativen Ideen und Konzepten erfolgreich einen Gesprächstermin in der Praxis vereinbaren, wie Sie durch die Beachtung grundlegender Kommunikationsregeln und Umgangsformen im ersten Gespräch einen guten Eindruck machen und Ihr Ziel nicht aus den Augen verlieren. Nun steht Ihnen die Praxistür ganz weit offen. Und der Ball liegt auf Ihrer Seite des Spielfelds. Nehmen Sie ihn auf und werden Sie erneut aktiv! Jedes erfolgreiche Kundengespräch endet mit einem Ergebnis und konkreten Vereinbarungen. An diesem Punkt der Akquise gilt es, durch engagiertes Nacharbeiten die Basis für eine dauerhafte Kundenbindung zu schaffen. Wenn Sie jetzt nicht „dranbleiben“, waren all Ihre bisherigen Bemühungen vergebens! Es ist wichtig, die Zuverlässigkeit Ihres Labors zu untermauern und Ihren potenziellen Neukunden zu umwerben. Setzen Sie also Zusagen, die Sie im Verlauf des Gesprächs mit der Praxis gemacht haben, zeitnah in die Tat um. Ob es darum geht, weiteres Informationsmate-



Errol Akin: Inhaber von dieberatungsakademie.

rial zur Verfügung zu stellen, einen detaillierten Besuchsbericht als Gedächtnisstütze anzufertigen oder auch ein individuelles Konzept zu erstellen, **halten Sie, was Sie versprechen!** So zeigen Sie, dass Ihnen eine Zusammenarbeit mit der Praxis wirklich am Herzen liegt. Dabei sollten Sie Ihre Zusagen im Idealfall innerhalb einer Woche nach dem Gesprächstermin realisieren. Beachten Sie diese Punkte, schaffen Sie eine solide Vertrauensbasis für ein erfolgreiches Miteinander, das sich für beide Seiten auszahlt! ☑

ZT Adresse

dieberatungsakademie
Walramstraße 5
35683 Dillenburg
Tel.: 0 27 71/2 64 83-00
Fax: 0 27 71/2 64 83-29
E-Mail:
info@dieberatungsakademie.de
www.dieberatungsakademie.de

ANZEIGE

LASERSINTERN - UNENDLICHE WEITEN UND INDIKATIONEN...

NEM GERÜSTE IN VOLLENDUNG.
Garantiert exzellente und konstante Ergebnisse. Gute Konditionen mit dem Plus an Service. Info: 040/86 60 82 23
www.flussfisch-dental.de

FLUSSFISCH