INNUNGEN INTERN

CDU gegen Mehrwertsteuer-Erhöhung für Zahnersatz

Die ZIW begrüßt den Widerstand der CDU gegen eine Erhöhung der Mehrwertsteuer für Zahnersatz

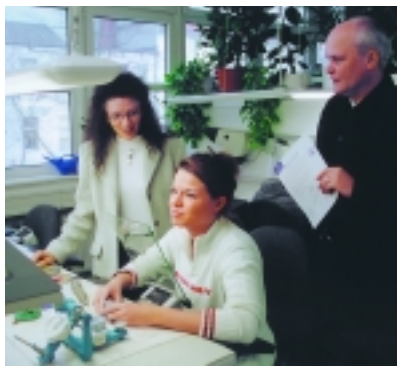
Die Pläne, Zahnmedizin ganz aus der gesetzlichen Krankenversicherung herauszunehmen, stoßen bei der ZIW und dem Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) eher auf Skepsis.
Bei derzeitiger Gesetzeslage müssen die gesetzlichen Krankenkassen keine Mehrausgaben befürchten, da sie ohnehin ausschließlich die Grundversorgung mit Zahnersatz finanzieren. Die Ausbindung von Zahnmedizin aus der gesetzlichen Krankenversicherung würde hingegen die Dentalbranche und die Patientenversorgung in Deutschland erheblich gefährden. In einem Diskussionspapier legte die CDU jüngst Gegenvorschläge zur Gesundheitsreform der SPD vor. Mit ihrer Haltung gegen eine Mehrwertsteuer-Erhöhung für Zahnersatz unterstützt die CDU die Pläne von ZIW und VDZI, die Dentalbranche in Deutschland zu erhalten und die Patientenversorgung mit Zahnersatz zu sichern. Die Zahntechniker-Innungen Baden und Württemberg erarbeiten zurzeit ein gemeinsames politisches Positionspapier, das sie in Kürze vorstellen wollen. ZT

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung
Württemberg
Schlachthofstraße 15
70188 Stuttgart
Tel.: 07 11/48 20 58
Fax: 07 11/46 10 70
E-Mail: ZIW-Stuttgart@t-online.de
www.ziw.de

„Wer sitzen bleibt und wartet, kommt nachher zu spät“

Verbraucherschutz-Politikerin MdB Waltraud Wolff zu Gast bei der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg



Beide Seiten machten ernst: Die Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg war bei einer politischen Veranstaltung vor kurzer Zeit mit der im Verbraucherschutz engagierten Abgeordneten Waltraud Wolff (SPD) zusammengekommen und hatte in aller Kürze über Umweltsiegel, Zahnersatz-Zertifikat und Service-Heft berichtet – und die Politikerin versprach, sich dazu intensiver informieren zu lassen und das so rasch wie möglich. Am 17. Februar 2003 kam man nun „vor Ort“ zusammen, im Dentallabor des Innungs-Vorstandsmitgliedes Thomas Lüttke, das sowohl über das Umweltsiegel verfügt als auch über die jüngst eingeführten Zahnersatz-Zertifikate.
Das Engagement der Innung nicht zuletzt hinsichtlich der Kontaktpflege mit der Politik wurde dabei ausdrücklich begrüßt: „Wer sitzen bleibt und wartet, kommt nachher zu spät“, meinte Waltraud Wolff mit Blick auf die bevorstehenden Reformen und Veränderungen im Gesundheitsbereich – was in der Phase der Entwurfvorlagen nicht diskutiert und implementiert werde, sei nachher kaum noch zu korrigieren. Sie sei bereits von Dentallaboren in Sachsen-Anhalt, dem Bundesland ihres Wahlkreises, persönlich angesprochen worden und wolle sich dem Bereich Zahntechnik noch intensiver widmen. Vor allem unter dem Aspekt „Ostproblematik“ werde sie versuchen, den Dentallaboren zu helfen, und diskutierte mit Dr. Manfred Beck, Innungsgeschäftsführer, und Thomas Lüttke die Probleme, Sorgen, aber auch Wünsche des Berufsstandes. Von den Maßnahmen zu Arbeits- und Patientenschutz, die die Innung in Berlin-Brandenburg mit der Einrichtung des Umweltsiegels angeschoben hatte, war MdB Wolff nach eigenen Worten „beeindruckt“.
Auf ihre Frage, ob sich der Einsatz solcherart engagierter Betriebe für diese auch auszahle, ob sie von Zahnärzten mehr gefragt seien und die anderen Labore durch den Druck sich in diese Richtung bewegen müssten, meinte ZTM Lüttke: „Es gibt schon viele Jahre einen Wettbewerb über die Qualität, der im Rahmen der GKV angesichts der ebenfalls seit Jahren schrumpfenden Vergütungen aber nicht mehr steigerungsfähig ist. Aber es geht uns nicht nur um die Frage der Herstellung von Zahnersatz, sondern auch um den richtigen Platz für unsere Kompetenz im Dreieck Zahnarzt-Patient-Zahntechnik.
Die Qualität unserer Leistung und unser Engagement für Patientenschutz führt zur Empfehlung unserer Arbeit – und solcherart Empfehlung sichert uns einen guten Platz im Wettbewerb.“ Bei weiter steigendem Druck durch die Politik und Absenkung von Vergütungen und Honoraren für Leistungen befürchte er allerdings, dass auch in der Zahntechnik die Resignation unter dem Motto „Leistung lohnt sich nicht“ vielfach zu einem spürbaren Absenken der Qualität führen könnte. Der BEL sei überholungsbedürftig, da im Leistungskatalog in den zurückliegenden Jahren viele moderne Materialien und Verfahren gar nicht mehr aufgenommen wurden.
In der Branche mit Unverständnis aufgenommen worden seien auch Überlegungen, die Garantiezeiten über zwei Jahre zu erhöhen – ob Zahnersatz haltbar sei oder nicht hinge aber auch vom Faktor Patient ab, das Thema Garantiezeit spiele in einem guten Zahnarzt-Zahntechniker-Verhältnis keine Rolle, früher nicht und heute auch nicht. Die Bundestagsabgeordnete nahm viele Gedanken und Wünsche mit und meinte, die Innung habe in ihr eine Ansprechpartnerin und sollte den Kontakt auch weiter nutzen. Waltraud Wolff: „Sie haben mich heute noch ein bisschen mehr begeistert aus normaler Patientensicht!“ ZT

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung
Berlin-Brandenburg
Obentrautstr. 16–18
10963 Berlin-Kreuzberg
E-Mail: info@zibb.de
www.zibb.de

Qualitätssicherung und Patientenschutz

Niedersächsische Zahntechniker-Innung erarbeitet ganzheitliches Konzept

Dem Credo des Obermeisters Lutz Wolf folgend, nicht Preisdumping, sondern Qualitätsoffensive zu praktizieren, erarbeitet die NZI zurzeit ein Konzept, das in seiner Gesamtheit qualitätssichernde Zugangsvoraussetzungen für den zahntechnischen Anbietermarkt umfasst. In dieser Sache arbeitet sie eng mit dem VDZI und den zuständigen Behörden in Niedersachsen zusammen, um eine zielgerichtete Breitenwirkung durchzusetzen und Vertrauen in zahntechnische Produkte zu erzielen. Gleichzeitig soll aber auch die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis und Labor gefördert werden. Im Mittelpunkt steht dabei der Patient.
Entstanden ist die Idee aus den medienwirksamen Veröffentlichungen zum Abrechnungsbetrug bei Zahnersatz von dubiosen Zahnersatzlieferanten. So hatte das Ministerium für Arbeit und Soziales (MFAS) in Niedersachsen alle Beteiligten, die Verbände der gesetzlichen Krankenkassen in Niedersachsen, die Kassenzahnärztliche Vereinigung Niedersachsen (KZVN), die Niedersächsische Zahnärztekammer (ZÄKN) und die NZI zu einem Erörterungsgespräch eingeladen. Dabei wurde eine Schwachstellenanalyse vorgenommen und überlegt, wie durch geeignete Maßnahmen derartige Machenschaften in der Zukunft vermieden werden können. Die NZI erhielt dann vom MFAS den Auftrag, zusammen mit den Verbänden der gesetzlichen Krankenkassen die Wiedereinführung einer Lieferberechtigung für Anbieter von zahntechnischen Leistungen zu prüfen, die geeignete Zulassungsvoraussetzungen für die Lieferung von Zahnersatz für den GKV-Markt festschreibt. Hier hat Niedersachsen bereits gute Erfahrungen gemacht, da bis zur Einführung des Festzuschusssystems 1998 die Lieferberechtigung erfolgreich praktiziert wurde. Mit dem Festzuschusssystem fiel dieses Kontrollinstrument ersatzlos weg.
Die NZI installierte aus dem Vorstand und der Geschäftsführung eine Kommission, die sich tiefgreifend mit dem Problem auseinandersetzt und nach Lösungswegen sucht. Im Ergebnis richtet sich die Arbeit auf ein umfassendes Netzwerk zur Überwachung des zahntechnischen Marktes in seiner Gesamtheit, das den Patientenschutz und die Qualitätssicherung zahntechnischer Produkte in den Mittelpunkt stellt. So gehört neben den Zulassungsvoraussetzungen auch die konsequente Umsetzung des vom VDZI herausgegebenen Herstellernachweises innerhalb der „Allianz-Meisterlicher-Zahntechnik“, das bei uns die niedersächsischen Innungslabore kennzeichnet, die Zahnersatz ausschließlich in Deutschland fertigen lassen, die Einrichtung einer Überwachungs- und Überprüfungsinstitution der Hersteller nach dem MPG inkl. der dabei verwendeten Werkstoffe und der Einhaltung der europäischen Normen sowie die Betreuung der Betriebe in Sachen Arbeits- und Gesundheitsschutz. Hier hat das Innungsmodell der sicherheitstechnischen Betreuung bereits 400 Innungsbetrieben Vorteile gebracht. Nun sind wir mit dem MFAS auch wegen eines Modells zur betriebsärztlichen Betreuung im Gespräch. Dabei legen wir besonderen Wert darauf, dass alle Maßnahmen im Kontext mit den anderen o.g. Bausteinen zur Qualitätssicherung und zum Patientenschutz stehen müssen.
Diese Gesamtheit ist mit den Problemen verbunden, dass die hoheitlichen Aufgaben von unterschiedlichen behördlichen Instanzen wahrgenommen werden, mit denen einzeln verhandelt werden muss. Hier hat sich besonders die Mitarbeit von Herrn ZTM Jürgen Schwichtenberg bewährt, der als Kenner der europäischen Normen und der Anforderungen nach dem MPG entsprechend der Richtlinien EWG 93/42 für das in Verkehr bringen von Medizinprodukten bekannt ist. Denn die Einhaltung des MPG, als Patientenschutzgesetz, zieht sich wie ein roter Faden durch alle Bausteine des Konzepts. Er initiierte z. B. die Zusammenarbeit mit dem MFAS in Sachen der Überprüfung der Hersteller von zahntechnischen Leistungen, welche seit dem 2. Änderungsgesetz des MPG zur Pflicht geworden ist. Hier soll in Form eines Pilotprojektes versucht werden, dass diese hoheitliche Aufgabe vom MFAS an die NZI übertragen wird, um durch geeignete Fachprüfer, die in der Zahntechnik beheimatet sind, die Betriebe zu überprüfen. So erhält man einen umfassenden Überblick über anbietende Betriebe und ob diese tatsächlich alle Zulassungsvoraussetzungen zur Zahnersatzlieferung besitzen. Damit besteht die Sicherheit, dass Verpflichtungserklärungen nicht nur auf dem Papier stehen, sondern auch tatsächlich „gelebt und umgesetzt“ werden. Ziel ist die eindeutige Identifizierung des Betriebes mit seinen hergestellten Produkten. Nur so kann Qualität entstehen und nach außen glaubwürdig dargestellt werden. Das MFAS steht diesem Projekt sehr positiv gegenüber.
Es ist daher auch folgerichtig, wenn die so genannte „Lieferberechtigung“ in einen Vertrag zur „Qualitätssicherung und zum Patientenschutz“ münden soll, um die Konsequenz für die Marktzulassung zu etablieren. Dazu befinden sich die Verhandlungsgespräche bereits schon in der zweiten Runde, nachdem die NZI den Verbänden der Krankenkassen einen ersten Entwurf zur weiteren Beratung vorgelegt hat. Diesem Vertrag kann jeder Anbieter beitreten, der Zahnersatz in den deutschen Markt liefern möchte und sich zur Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften, nach dem Handwerksrecht, dem Sozialversicherungsrecht und dem Medizinproduktegesetz verpflichtet. Eine besondere Rolle spielt dabei auch die Überprüfung von Anbietern, die Zahnersatz aus dem Ausland nach Deutschland in den Verkehr bringen wollen. Gemeint sind hier besonders die Handelsgesellschaften, die von den Krankenkassen und der KZVN bei der Rechnungslegung bisher schwer zu erkennen waren. Über ein spezielles System soll schnell selektiert werden können, um was für einen Lieferanten es sich dabei handelt.
Im besonderen Fokus dieses Netzwerkes steht selbstverständlich die Verantwortung für die angehörigen Innungsbetriebe, die jederzeit auf die Mithilfe ihrer Innung zurückgreifen können und die aus einer Hand alle notwendigen Informationen und Handlungshilfen erhalten. Wir haben den Mut zur Verantwortung. Gleichzeitig schafft dies aus unserer Sicht kontinuierlich eine immer höhere Service-Orientierung für unsere Mitgliedsbetriebe. ZT

ZT Adresse

Niedersächsiche
Zahntechniker-Innung
Theaterstr. 2
30159 Hannover
Tel.: 05 11/3 48 19 37
Fax: 05 11/33 21 29
E-Mail: Info@nzi.de
www.nzi.de

ZT

VDZI INTERN

VDZI zu Vorschlägen der CDU für neue Finanzierungsstrukturen in der GKV

VDZI sieht in Vorschlägen der CDU konzeptionellen Fortschritt, mahnt aber Klarheit und Ehrlichkeit bei den Fragen der Vertragskompetenzen der KKs an. Absage an MwSt.-Erhöhung bei zahntechnischen Leistungen wird begrüßt.

Dreieich, 10.02.2003. Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) bewertet die Vorschläge der CDU-Gesundheitsexperten zu einer Veränderung der Finanzierungsstruktur für die gesetzliche Krankenversicherung als Fortschritt. Jeder Vorschlag, der es ermöglicht, mehr Finanzierungsgerechtigkeit in das bestehende Finanzierungssystem zu integrieren, muss sorgfältig diskutiert werden. Der VDZI wird hierzu eigene Vorschläge machen.

Für die aktuelle Steuerreformdiskussion ist wichtig, dass sich im vorgelegten Papier die CDU erneut gegen eine Erhöhung der Mehrwertsteuer auf zahntechnische Leistungen von 7 % auf 16 % ausgesprochen hat.

Der Vorschlag, die Zahnmedizin ganz aus der GKV auszugliedern und schrittweise in eine Versicherungspflicht zu überführen, wird aus der Perspektive eines ganzheitlichen Medizinverständnisses und aus Effizienzgründen dagegen eher sehr skeptisch beurteilt.

Schließlich ist schon bei den derzeitigen gesetzlichen Regelungen gesichert, dass der Patient auch dann den vergleichbaren Zuschuss bei Zahnersatz erhält, wenn er alternative Versorgungsformen wählt, die über die vertragszahnärztliche Versorgung hinausgehen.

Insofern hat jeder Versicherte praktisch schon jetzt Zugang zu allen Therapiemöglichkeiten, die ihm die moderne Zahnersatzversorgung heute bietet, ohne dass die Krankenkassen Mehrausgaben befürchten müssen.

Bedenkt man zudem die aktuelle Versorgungsstruktur der erwachsenen Bevölkerung, deren Sozial- und Einkommensverhältnisse, die Konsequenzen der veränderten Altersstruktur der Mitglieder und die bisher schon erworbenen Leistungsansprüche durch die Bonusregelung bei Zahnersatz, so kann die angestrebte finanzielle Wirkung nur sehr langfristig erwartet werden. Sicher dagegen wäre der hohe Vertrauensverlust in die Sozialverträglichkeit der GKV.

Unverzichtbar für eine Beurteilung solcher leistungsrechtlichen Vorschläge sind ergänzende Konzepte der CDU, wie in der absehbar langfristigen Übergangsphase und nach der beabsichtigten vollständigen Ausgliederung die Vertragskompetenzen und die Rechnungsregelungen zwischen den Beteiligten gestaltet sein sollen.

Schließlich ist die Konvergenz von GKV und PKV unübersehbar. Zu diesen Fragen ist Ehrlichkeit gegenüber den Leistungserbringern das Gebot der Stunde, um dort falsche Erwartungen nicht zu konfliktreichen Enttäuschungen werden zu lassen. Gerade hier liegen für die zahntechnischen Betriebe die größten Probleme und Risiken.

Daher bleibt die AGENDA des Zahntechniker-Handwerks für die GKV nach wie vor brandaktuell. Es geht weiter um klare leistungsrechtliche Vorgaben in der vertragszahnärztlichen Versorgung mit einem funktionsfähigen, dynamischen Mehrkostenbereich. Es geht um leistungsgerechte Marktstrukturen für einen fairen Wettbewerb. Es geht um die Sicherung gleicher qualifikationsorientierter Zugangsvoraussetzungen, statt Intransparenz und graue Märkte. Es geht weiter um Eigenständigkeit und um umfassende Mitbeteiligungsrechte in den Gremien, wenn und solange große Organisationen wie Krankenkassen und zahnmedizinische Zwangsvereinigungen mit ihrer Informations- und Marktmacht die Märkte lenken können und wollen.

Der im Papier der CDU formulierte Maßstab für die Beurteilung der Gerechtigkeit, „Gleiches gleich und Verschiedenes nach seiner Eigenart zu behandeln“, findet die uneingeschränkte Zustimmung des VDZI. Wie dieses Prinzip für das Zahntechniker-Handwerk innerhalb der Krankenversicherung umgesetzt werden könnte, wird Thema der bevorstehenden Gespräche sein.

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) vertritt die Interessen des Zahntechniker-Handwerks, d. h. bundesweit 7.600 Betriebe mit 66.000 Mitarbeitern, darunter 8.500 Auszubildende. ZT

ZT Adresse

Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI)
Max-Planck-Str. 25
63303 Dreieich/Frankfurt am Main
Tel.: 0 61 03/37 07-0
Fax: 0 61 03/37 07-33
E-Mail:info@vdzi.de
www.vdzi.de

Aktuelle Meldungen

Die informelle große Koalition steht – 25 Milliarden Euro Entlastung!

Die CDU will den Krankenversicherungsbeitrag auf 13 % reduzieren. Hierzu sollen u.a. versicherungsfremde Leistungen durch Steuern finanziert werden und vieles andere mehr. Langfristig soll geprüft werden, die gesamte Zahnheilkunde auszugliedern und eine Versicherungspflicht neben der GKV einzuführen. Auch Ministerin Ulla Schmidt will nun den Beitragsatz sogar auf unter 13 % drücken. Ein Wettbewerb aller möglichen Vorschläge beginnt – der VDZI ist im Gespräch. Der VDZI hat zu den CDU-Vorschlägen, auch zur Versicherungspflicht für die Zahnheilkunde, eine Pressemeldung Nr. 4/2003 herausgegeben. Sie finden diese nebenstehend.

Dem Vorschlag, die Zahnheilkunde langfristig aus der paritätischen Finanzierung der GKV in eine Zusatzversicherung zu überführen, wurde offen begegnet, aus der Perspektive eines ganzheitlichen Medizinverständnisses und aus Effizienzgründen jedoch skeptisch bewertet. Für die Zahntechniker wurde die Klärung, welche Vertragsgestaltungen und Rechnungsregelungen es zwischen den Beteiligten zukünftig geben soll, als vorrangig bezeichnet. Zu diesen Fragen führt der VDZI mit den Politikern der Parteien offene Gespräche. Unser Informationsblatt infoline, das Sie von uns per Post erhalten, wird Sie in den nächsten Tagen weiter informieren.

Wenn Sie schon vorab lesen wollen, so finden Sie die neue Infoline unter www.vdzi.de. ZT

Verfassungsgericht: Anpassung der Gebührenordnung Ost bei Rechtsanwälten – Resolution des VDZI bleibt aktuell

Nach Auffassung des Bundesverfassungsgerichts ist der zehnprozentige Ostabschlag für Rechtsanwälte mit dem Gleichheitsgrundsatz nicht länger vereinbar. Der Gesetzgeber wird dies umsetzen, was sicher auf sich warten lassen wird. Die Juristen sind der Meinung, dass man einen solchen Spruch genau so wenig auf die Gebührenordnung für Ärzte oder Zahnärzte übertragen kann, wie auf die immerhin noch 20 % Differenz, die zwischen den Höchstpreisvereinbarungen der Zahntechniker Ost im Vergleich zum Westen noch besteht.

Dennoch ist politisch und wirtschaftlich das Signal für den VDZI und damit für alle 24 Innungen weiter klar: Die Ost-Abschläge müssen überwunden werden, will man das moderne Handwerk nicht länger in seiner Entwicklung behindern. Der VDZI argumentiert seit zwei Jahren in seinen politischen Gesprächen auf der Basis der bestehenden VDZI-Resolution der Mitgliederversammlung 2001, die lautet:

„Die Mitgliederversammlung des VDZI fordert die Bundesgesundheitsministerin und den Gesetzgeber auf, zehn Jahre nach Herstellung der Deutschen Einheit eine leistungs- und kostengerechte Bewertung der zahntechnischen Leistungen aus Handwerksbetrieben in den neuen Bundesländern zu ermöglichen.

Hierzu müssen die gesetzlichen Vergütungsregelungen im SGB V so geändert werden, dass die Anpassungsregeln eine Anhebung an das Westniveau nicht behindern.“

Auf diese besondere Problematik hat der VDZI in diesen Tagen in einem Schreiben auch an den Bundesminister Manfred Stolpe hingewiesen.

Dieses bleibt weiter das vorrangige Ziel in einer für alle schwierigen Zeit. ZT

Die Krankenkasse der Zahntechniker – DGT – jetzt stärken! Start mit 12,9 %

Für die meisten Betriebe und ihre Beschäftigten kann es bald Realität sein – versichert in der eigenen Krankenkasse mit ihren wirtschaftlichen Vorteilen und auch politischen Gestaltungsmöglichkeiten. Bis auf die Beschäftigten der Betriebe in Hamburg, Berlin, Brandenburg, Hessen und Saarland, die noch nicht beitreten können, haben in den letzten Tagen die Betriebe eine Broschüre über die DGT und ein Anmeldeformular erhalten.

Arbeitgeber seien nun aufgefordert, mit ihren Beschäftigten aktiv zum Erfolg der eigenen DGT beizutragen. Allgemeine Informationen und Beratung erhalten Sie unter der gebührenfreien Hotline-Nummer 08 00/3 48 22 55 montags bis freitags von 9 bis 17 Uhr. ZT

Praktische Antworten und Perspektiven für unternehmerische Entscheidungen des Meisterlabors

dentechnica-forum 2003 zur Internationalen Dental-Schau 2003 am 28.03. und 29.03.2003

Dreieich, (21.02.03). Angesichts der dramatischen Entwicklungen – nicht zuletzt ausgelöst durch die Politik – kündigen sich Herausforderungen zwischen wirtschaftlicher Anpassung und technologischem Aufbruch an. Innovationen, mit denen die Optimierung von Qualität und Produktivität gleichzeitig möglich ist, tun daher Not. Das dentechnica-forum „Wohin geht die Reise? Praktische Antworten und Perspektiven für das zahntechnische Meisterlabor“ bietet zahntechnischen Unternehmern die Chance, für zukünftige Unternehmensentscheidungen klare Positionen zu erhalten. Am 28. und 29. März 2003 werden sich erfahrene Referenten ausführlich mit der Frage beschäftigen, wohin die Reise geht – und praktische Antworten und Perspektiven für das zahntechnische Meisterlabor aufzeigen. Denn Kunden- und Beziehungsmanagement, Qualitätssicherung durch Fehlerminimierung und eine erfolgsorientierte Teamarbeit mit dem Zahnarzt gewinnen an Bedeutung in einem dynamischeren Marktumfeld. Unverzichtbar für den Erfolg ist aber auch eine richtige betriebswirtschaftliche Bewertung neuer Technologien, die eng mit den Möglichkeiten der Computeranwendung in der dentalen Technologie zu tun hat. Dies alles sind Faktoren, die künftig stärker als je zuvor über Erfolg oder Scheitern eines gewerblichen Zahntechnik-Labors mit entscheiden werden.

Unter dem Tagesmotto: **Neue Zeiten – Neue Prozesse – Kundenmanagement** werden am Donnerstag, den 28. März 2003, Referenten wie Siegbert Witkowski, Ernst A. Hegenbarth, Alois Lubberich, Professor Gerhard F. Riegl und Klaus Schmitt-Charbonnier dem Laborinhaber wichtige praktische Hinweise für die erfolgreiche Unternehmensführung und für richtige Investitions- und Marketingentscheidungen bieten.

Unter dem Tagesmotto: **Qualität und Produktivität – Praktische Wegweiser zum Erfolg** werden die Professoren Reiner Biffar, Hans-Christoph Lauer sowie Hans-Jürgen Borchard, Alfred Schiller, Dr. Harald Kornhardt aufzeigen, wie mit Qualität Kosten minimiert und Erträge gesteigert werden können.

Dabei werden auch die Ergebnisse neuer Zeitstudien des VDZI in einem praktischen Erfassungs- und Auswertungskonzept für den Betrieb vorgestellt.

Das dentechnica-forum findet anlässlich der Internationalen Dental-Schau in Köln statt und wird vom Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen in Zusammenarbeit mit dem Quintessenz-Verlag ausgerichtet. ZT

ZT INFO
ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Das ausführliche Programm ist erhältlich bei:
Wirtschaftsgesellschaft des VDZI mbH, Frau Birgit Förster
Tel.: 0 61 03/37 07-23, Fax: 0 61 03/37 07-33
E-Mail: info@vdzi.de
oder
Koelnmesse GmbH
E-Mail: info@koelnmesse.de
www.koelnmesse.de.

ZT WIRTSCHAFT

Positiv in die Zukunft blicken

Fortsetzung von Seite 1

Welchen Anteil hat das Zahntechnik-Geschäft innerhalb der Dentsply Gruppe und welche Bedeutung besitzt der deutsche Markt?
Lehner: Die Dentsply setzt ca. 1,5 Milliarden Dollar jährlich um. Degussa Dental hat daran, als größte Gesellschaft im Firmenverbund, maßgeblichen Anteil. Die bedeutendsten Märkte für Degussa Dental sind Deutschland und die angrenzenden europäischen Länder Österreich, Holland, Belgien, Dänemark sowie Norditalien und Skandinavien.
Schwafert: Es wird oft unterschätzt, was für ein starker Motor Deutschland für die globale Dentalwelt darstellt. Deutsche Zahntechniker sind weltweit führend. Darum ist auch der hiesige Markt bestens geeignet, um Innovationen in der Zahnheilkunde einzuführen.

Holen die ausländischen Zahntechniker in diesem Bereich auf, gerade was die Qualität der Arbeit betrifft?
Lehner: Es hat auch schon immer überall auf der Welt gute Zahntechniker gegeben, insbesondere in Japan, Norditalien und den USA – allerdings nicht in der Breite wie in Deutschland.
Schwafert: Das ist eine Frage der internationalen Ausrichtung. Es gibt sowohl Warenbewegung ausländischer Zahntechnik nach Deutschland als auch in die andere Richtung. Hier werden die Chancen jedoch nicht konsequent genutzt. Deutsche Zahntechnik könnte sich zum Exportschlager entwickeln, z. B., wenn man ein Frontoffice in den entsprechenden Ländern einrichten würde. Es ist falsch zu glauben, dass deutsche Zahntechnik nur im Inland Anwendung finden kann. Was für die deutsche Industrie bereits selbstverständlich geworden ist, kann auch von deutschen Zahntechnikern geleistet werden.

Könnte Degussa Dental als erfolgreiches international operierendes Unternehmen seinen Kunden hier Hilfestellung leisten?
Schwafert: Natürlich können wir ein solches Konzept nicht vermarkten, aber wir können Ideen beisteuern, welche Märkte sich für den Export deutscher Zahntechnik eignen. Solche Modelle nehmen wir als Gegenbewegung zu dem importierten Zahnersatz wahr, den man nicht aufhalten kann. Die zahlreichen ausländischen Messen wären geeignete Plattformen, um das deutsche Zahntechniker-Handwerk mit seinem Leistungsspektrum international bekannt zu machen.

Wo werden die Degussa Dental-Produkte in Zukunft entwickelt?
Lehner: Unser CAM-Vollkeramik-System Cercon smart ceramics wird in Deutschland produziert und vertrieben, ebenso wie die Legierungen und Keramiken. Für den amerikanischen Markt können wir uns mit den Kollegen vor Ort austauschen, da es weltweit unterschiedliche Vorlieben bezüglich Verarbeitung und Zusammensetzung der einzelnen Produkte gibt. Die Zähne entwickelt unser kompetenter Partner Trubyte in den USA.

Zahntechniker verbinden viel mit dem Produktnamen. Können diese Produktnamen weiterhin bestehen bleiben, obwohl das Namensrecht ausläuft?
Lehner: Alle Produktnamen bleiben bestehen. Das ist und bleibt ein wichtiger Bestandteil der Firma. Lediglich der Firmenname Degussa Dental muss vertragsgemäß bis Ende September geändert werden. Auf diesen Namenswechsel haben wir uns im letzten Jahr vorbereitet. Erstmalig werden wir uns auf der IDS unter neuem Namen präsentieren.

Insgesamt wurde von der Dentalindustrie 120 Millionen DM in die Entwicklung von CAD/CAM-System investiert. Dieser Betrag ist in absehbarer Zeit nicht wieder einzuspielen. Einige Systeme sind bereits wieder vom Markt verschwunden. Ist die Entwicklung von Cercon für Degussa Dental ein hochriskantes Projekt gewesen?
Schwafert: Nein. Wir haben bei Cercon von Anfang an eine vernünftige, praxisnahe Lösung angestrebt. Das wird von vielen als Vorteil erkannt, und darum ist das CAM-Vollkeramik-Verfahren auch erfolgreich. Wir haben nun den Spielraum gewonnen, das System im nächsten Jahr zu erweitern und neue Technologien dort zu integrieren, wo es sinnvoll ist. Wir sind von dem Material Zirkonoxid überzeugt und konzentrieren uns darauf, ohne nebenbei mit demselben Gerät auch noch Gold oder Titan fräsen zu wollen. Darum liegt unser Angebot an den Zahntechniker auch preislich in einem absolut fairen Bereich. Dazu bieten wir ihm reichliche Unterstützung bei der Vermarktung der Technologie vor Ort.

Welche Marketinginstrumente und Fortbildungsangebote zum Thema Zirkonoxid geben Sie den Laboren mit an die Hand?
Schwafert: Wir bieten z. B. Materialien zur erfolgreichen Patientenaufklärung, einen klinischen Leitfaden für Zahnärzte und Tipps zur Abrechnung. Unsere Fortbildungsveranstaltung Praxis live ist ein Paradebeispiel, wie man durchgängig und glaubwürdig Patienten behandelt. In diesem Seminar werden alle Schritte von der Präparation über die Befestigung bis hin zur Abrechnung gezeigt. Zusätzlich bietet unsere eigens eingerichtete Website www.cercon-smart-ceramics.de Informationen sowohl für Zahnärzte und Zahntechniker als auch für Patienten.

Es gibt Bestrebungen, dass heißpolymerisierende Verblendkunststoffe Stand der Technik werden sollen, während die lichthärtenden Verblendkunststoffe in den privaten Bereich gehen sollen. Wird es preiswertere Produkte bei Degussa Dental geben, und gibt es Produkte von Dentsply, die Degussa Dental nutzen kann, um hier den Low-Cost-Bereich abzudecken?
Schwafert: Wir führen ja bereits mit Biodent K+B Plus ein heißpolymerisierendes Material. Auch im lichthärtenden Bereich bieten wir mit Licupast Plus ein Produkt mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis über den Handel an.

Welche neuen Produkte wird Degussa Dental auf der IDS präsentieren?
Schwafert: Bei Cercon-Vollkeramik werden wir Teilungsgeschiebe anbieten. Darüber hinaus werden wir größere Rohlinge präsentieren, mit denen Brückenkonstruktionen mit bis zu 47 mm anatomischer Länge möglich sind.
Kiss heißt die Neuheit im Verblend-Keramikbereich: ein Konzept zur Reduktion der Anzahl der Massen im Labor ohne Abstriche bei den ästhetischen Möglichkeiten. Erstmal wird es im Bereich Duceragold Anwendung finden. Keep it simple and safe – das ist das Motto.
Das GoldenGate System haben wir um eine sattgelbe, palladiumhaltige Legierungsvariante speziell für weitspannige Brücken und den Implantatbereich erweitert: Degunorm supra. Hinzu kommt auch die komplett kupfer- und palladiumfreie Degunorm pur. Bei beiden neuen Legierungen machen kürzere Brennprogramme die Verarbeitung besonders effektiv.
Der Gedanke einer vielseitigen und doch einfachen Systemlösung ist auch bei unserem neuen System für herausnehmbaren Zahnersatz Exclusive verwirklicht: Zum Konfektionszahn bieten wir gleichzeitig den Prothesenkunststoff, die entsprechende Gusslegierung und eine passende Einbettmasse. Unser Laser Connexion II Ergo bietet Hightech vom Feinsten, der neue Vakuummischer Multivac Eco ist eine sehr robuste und ökonomische Variante für den ganz normalen zahntechnischen Alltag.
Bei den Verbrauchsmaterialien präsentieren wir die neue staubarme Einbettmasse Deguvest SR. Damit reduzieren wir signifikant gesundheitsschädliche Staub-Emissionen im Labor.

Kann man die Produkte einzeln erwerben oder muss man sich in Zukunft für ein ganzes Konzept oder System entscheiden?
Lehner: Wir wollen mehr als nur die Produkte anbieten. Auf Grund des Zusammenschlusses mit Dentsply hat sich unsere Welt erweitert. Neben einer vergrößerten Produktpalette bieten wir echten Mehrwert. Eine Kaufentscheidung hängt davon ab, ob Produkt, Preis und Service übereinstimmen. Sind kompetente technische Berater vorhanden, gibt die Firma Marketingunterstützung oder andere Impulse?
Schwafert: Als Beispiel dazu: Letztes Jahr haben in Deutschland 14.000 Schulungs- und Kongressteilnehmer an Degussa Dental-Veranstaltungen teilgenommen.

IDS – Show oder steht der Inhalt im Vordergrund?
Schwafert: Wir haben so viele interessante und innovative Themen, dass wir uns – wie gewohnt – auf Inhalte konzentrieren können. Aber auch ein Bühnenforum wird vorhanden sein. Jeder eingeladene Referent spricht eine Viertelstunde zu seinem Thema, mehrere Male am Tag.
Außerdem werden Dr. Sven Rinke und ZTM Michael Linne ihr „Praxis live"-Programm dort an einem Tag präsentieren.

Früher war die IDS ein Magnet, die größte dentale Weltmesse. Der Vorteil für die Hersteller bestand darin, dass Besucher aus aller Welt anreisten, weil es ein solches Aufgebot nur dort gab. Haben wir hier eine Diversifizierung zu erwarten? Finden global gesehen wieder verstärkt lokale Messen statt?
Schwafert: Die IDS übt mit Abstand die höchste Anziehung weltweit aus, besonders auf die Händler. Der Endverbraucher wird sich oft auch lokal informieren. Die IDS darf also nicht die einzige Informationsquelle sein. Allerdings kann man jedoch nicht in jeder deutschen Stadt eine Dentalshow veranstalten. Der Standort Köln ist für alle planbar und berechenbar.

Wie lautet Ihr Appell an die Zahntechniker?
Schwafert: Positiv in die Zukunft zu blicken. Die IDS ist ein guter Anlass dazu.

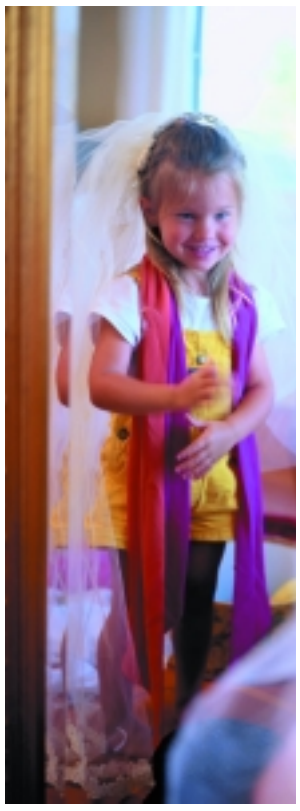
Vielen Dank für das interessante Gespräch. ZT

ZT Zahntechnik Zeitung (v.l.n.r. Holger Trampert, Redaktion Berufspolitik; Torsten Oemus, Vorstandsvorsitzender Oemus Media AG; Natascha Brand, Redaktion Technik) im Gespräch mit Rudolf Lehner, Geschäftsführer der Degussa Dental, und Torsten Schwafert, Leiter Vertrieb und Marketing.

Torsten Schwafert (li.) und Rudolf Lehner erläutern die Synergieeffekte, die sich aus der Dentsply-Gruppenstruktur ergeben.

Urteil zur Familienversicherung

Kinder besser verdienender Privatversicherter müssen Beiträge zahlen



Karlsruhe (ht) – Kinder müssen nach einem Urteil des Bundesverfassungsgerichts in Karlsruhe weiterhin Beiträge für die Krankenversicherung zahlen, wenn ein Elternteil privat versichert ist und über hohes Einkommen verfügt. Mit der am 12.02.03 verkündeten Entscheidung lehnte der Erste Senat die Verfassungsbeschwerde einer Mutter und ihres Sohnes ab, die die gesetzliche Regelung als verfassungswidrig angegriffen hatten. Die Mutter wollte erreichen, dass das Kind kostenfrei in ihrer gesetzlichen Krankenversicherung mitversichert wird, obwohl der Ehemann als Beamter privat versichert ist und über mehr als 3.375 Euro Monatseinkommen verfügt. Sie argumentierte, dass ihr Sohn beitragsfrei mitversichert wäre, wenn sie unverheiratet mit dem Vater zusammenleben würde.

Das Verfassungsgericht folgte dieser Argumentation nicht. Der im Grundgesetz normierte besondere Schutz der Ehe werde nicht verletzt. Eheleute seien nicht schlechter gestellt als nicht eheliche Lebensgemeinschaften, hieß es. Denn für die wirtschaftliche und soziale Situation ehelicher Kinder sei in der Regel besser gesorgt als für nicht eheliche Kinder. Das umfasse auch die Krankheitsvorsorge. Weiter entschied der Senat, der Gesetzgeber dürfe daher solche Kinder von der beitragsfreien Familienversicherung ausschließen, deren Eltern nicht mehr sozial schutzbedürftig seien. Dies sei bei diesen Konstellationen der Fall, da bei der derzeitigen Einkommensgrenze von 3.825 Euro ein Mitglied der gesetzlichen Krankenkasse dort nicht mehr pflichtversichert, also nicht mehr sozial schutzbedürftig sei.

In der Regel sind Kinder verheirateter Eltern kostenfrei mit diesen in der Familienversicherung krankenversichert. Das gilt allerdings dann nicht, wenn einer der Partner privat versichert ist und mehr als 3.825 Euro im Monat verdient. Für diese Kinder – insgesamt rund 160.000 in Deutschland – müssen die Eltern dann eigene Beiträge zahlen.

Für die Kinder aus nicht ehelichen Lebensgemeinschaften gilt diese Ausnahmeregelung nicht: Sie sind auch dann mitversichert, wenn ein Elternteil Besserverdiener und privat versichert ist. Nach Angaben des Bundesverbandes der Allgemeinen Ortskrankenkassen (AOK) sind aus diesem Grund etwa 7.000 Kinder aus nicht ehelichen Lebensgemeinschaften beitragsfrei mitversichert. Die Krankenkassen argumentierten, das Bestehen derartiger Ehen ohne Trauschein lasse sich nicht nachprüfen.

Derzeit sind nach Kassenangaben etwa sechs Millionen Ehepaare familienversichert. Nach Angaben des Verfassungsgerichts geben die gesetzlichen Krankenkassen für die Familienversicherung etwa 15 Milliarden Euro im Jahr aus. Ein anders lautendes Urteil des Gerichts hätte eine erhebliche Mehrbelastung der gesetzlichen Krankenkasse bedeutet, vor der Vertreter der Bundesregierung in der mündlichen Verhandlung gewarnt hatten. ZT

ZT Kurz notiert

Bei der Deutschen Ausgleichsbank (DtA), die seit Jahresbeginn unter dem Dach der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) als „Die Mittelstandsbank" firmiert, war die Nachfrage nach Förderkrediten im Geschäftsjahr 2002 eine deutlich schwächere als noch im Jahr 2001. Laut Vorstandssprecher Peter Fleischer reduzierte sich das Neugeschäft der DtA von 7,9 auf 6,1 Milliarden Euro. Hauptgründe dafür seien nach Angaben Fleischers neben der anhaltend schwierigen konjunkturellen Lage vor allem auch die zurückhaltende Kreditvergabe der Hausbanken, insbesondere bei Existenzgründern sowie kleineren Unternehmen. Im Bereich der Gründungs- und Wachstumsfinanzierung sagte die DtA im Jahr 2002 Darlehen und Bürgschaften im Wert von 2,5 (Vorjahr 3,8) Milliarden Euro zu. (Süddeutsche Zeitung)

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) fordert die Abschaffung der Ungleichbehandlung der Ost/Westgebühren bei Zahnärzten. Nachdem der 1. Senat des Bundesverfassungsgerichts (AZ: 1 BvR 487/01) in einem aktuellen Urteil gegen den Gebührenabschlag Ost für Rechtsanwälte entschieden hatte, sieht sich die BZÄK in ihrem Bemühen bestätigt, die Zahnärzte in den neuen Bundesländern und Ost-Berlin vom Abschlag auf die GOZ gemäß des Einigungsvertrages zu befreien. Zwar sei das Urteil nicht eins zu eins auf die Regelungen zur GOZ übertragbar, liefere jedoch wertvolle Argumentationshilfe. Die BZÄK werde das Urteil zum Anlass nehmen, die maßgeblichen Ministerien zu Konsequenzen aus der Rechtssprechung aufzufordern und auch die Gebühren für Zahnärzte in den neuen Bundesländern dem West-Niveau anzupassen. (BZÄK)

Rechnungen genau prüfen

Fehlerhafte Abrechnungen der AXA Colognia führten zu Unmut bei Patienten und Dentallaboren

(dh) – Der *ZT Zahntechnik Zeitung* liegen Unterlagen vor, aus welchen eine ungenaue Laborkostenabrechnung der Privaten Krankenkasse AXA Krankenversicherung AG hervorgeht. Hätte der namentlich der Redaktion bekannte Patient nicht auf Grund seines Fachwissens die Sachkostenlisten genau geprüft, wäre ihm ein nicht unbeträchtlicher Schaden entstanden. Die *ZT Zahntechnik Zeitung* möchte über diese Vorfälle aufklären, um ihre Leser gegenüber zukünftigen Rechnungen zu sensibilisieren sowie unnötigen Ärger zwischen Kunden, Dentallabor sowie Krankenkasse zu vermeiden.

Im ersten vorliegenden Beispiel (Anfertigung eines Zahnersatzes) wurde von Seiten des Patienten eine transparente Laborrechnung nach BEB der AXA vorgelegt, welche sich im gleichen Preisniveau mit der Sachkostenliste des Privatversicherers befand. Die Preise vieler Einzelleistungen des Labors lagen sogar unter der Sachkostenliste der AXA.

Daraufhin war die AXA nicht bereit, einen Großteil der angefallenen Kosten zu übernehmen, da diese „offiziell" nicht auf der Sachkostenliste zu finden waren. Bei genauer Kontrolle der Rechnungen ergab sich allerdings eine Differenz von 10 Euro, und nicht wie behauptet von über 120 Euro zur Sachkostenliste der AXA.

Diese Differenz ist dadurch zu erklären, dass sich die AXA-Krankenversicherung scheinbar nicht an ihre eigene gültige Sachkostenliste gehalten hat. Hier wurde aller Ansicht nach nicht gründlich genug nachgeprüft.

Dadurch entstand völlig unnötigerweise Ärger zwischen dem Versicherer und dem Kunden, der beiden Seiten zusätzlich belastete.

In einem zweiten Beispiel sollten einem Patienten fälschlicherweise Leistungen im Wert von knapp 500 Euro vorenthalten werden. Eine erste Rechnung, die nicht zu 100 Prozent mit der Sachkostenliste der AXA-Versicherung konform ging, wurde von der Versicherung mit der Begründung abgewiesen, dass die Rechnung eben die Höchstpreise der Sachkostenliste um besagte 500 Euro überschritt. Wer an dieser Stelle nicht kritisch die Rechnung des Labors prüft und gegebenenfalls Widerspruch gegen die zu geringe Erstattung der Kosten durch die Versicherung einlegt, dem entgeht womöglich ein Großteil seiner vertraglich zugesicherten Leistungen.

Eine andere Rechnung, die dann mit der Sachkostenliste der Krankenversicherung übereinstimmte, und die um 50 Euro (!) höher ausfiel als die erste Rechnung, wurde von der AXA problemlos akzeptiert. Eben weil die aufgelisteten Posten mit der Liste übereinstimmten.

Durch diese wiederholte Ungenauigkeit der AXA-Krankenversicherung bei der Überprüfung der zu übernehmenden Kosten wurde, gewollt oder ungewollt, erneut der Patient stark verunsichert. Fast wäre er um seine berechtigten Leistungsansprüche gebracht worden.

Gleichsam stellt sich angesichts der gerade erfolgten Beitragserhöhung vieler privater Krankenkassen die Frage, ob es richtig ist, eine Rechnung nur darum abzulehnen, da sie effizienter ist als die Posten auf der eigenen Sachkostenliste. ZT

Mitgliedsbetriebe geschockt

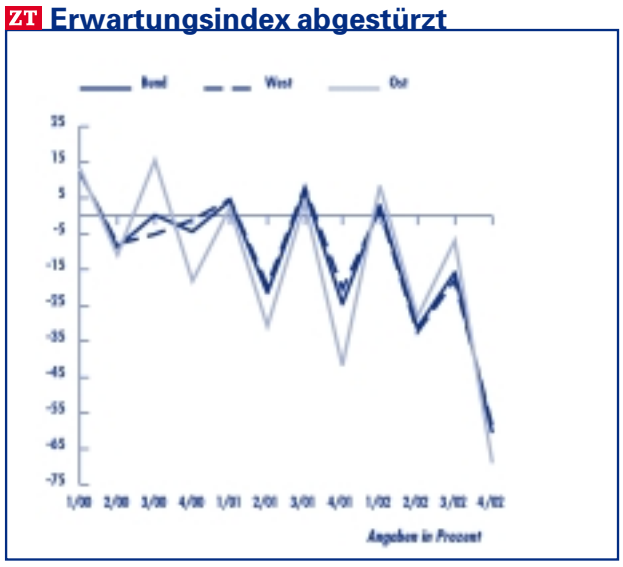
VDZI nach Auswertung des jüngsten Konjunkturbarometers geschockt /Ergebnisse katastrophal

Dreieich (rd) – Die Auswertung des Konjunkturbarometers IV. Quartal 2002 macht die desaströse wirtschaftliche Lage der Betriebe und die nahezu hoffnungslose Stimmung in der Dental-Branche deutlich. Besonders beängstigend ist die verheerend negative Einschätzung der Zukunftserwartung. Entsetzen auf der ganzen Linie macht sich nicht nur auf Seiten des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) breit. Wirft man einen Blick auf den Erwartungsindex (Zukunftserwartungen der befragten Betriebe), so ist dieser Index mit minus 60 Prozent auf einen historischen Tiefstand gesunken. Ähnlich schlechte Werte wurden zuletzt nach der Einführung des Festzuschusssystems 1998 gemessen.

Die Ankündigungen des Gesetzgebers, die Mehrwertsteuer auf zahntechnische Leistungen ab April 2003 von 7 auf 16 Prozent zu erhöhen und die hierdurch verursachten Ausgabensteigerungen bei den Krankenkassen durch eine Absenkung der zahntechnischen Höchstpreise um 5 Prozent zu verhindern, haben in der gesamten Branche Fassungslosigkeit und Entsetzen ausgelöst, welche sich in äußerst negativen Zukunftserwartungen niedergeschlagen haben. Auf Grund der staatlich diktierten Preisabsenkung, rückläufiger Umsatzzahlen (–3,8 Prozent) sowie der erwähnten trüben Zukunftsstimmung plant jeder zweite Betrieb Entlassungen bzw. hat diese bereits durchgeführt. Dagegen planen nur 5 Prozent der Betriebe Neueinstellungen. Dem Handwerk droht also eine weitere Entlassungswelle.

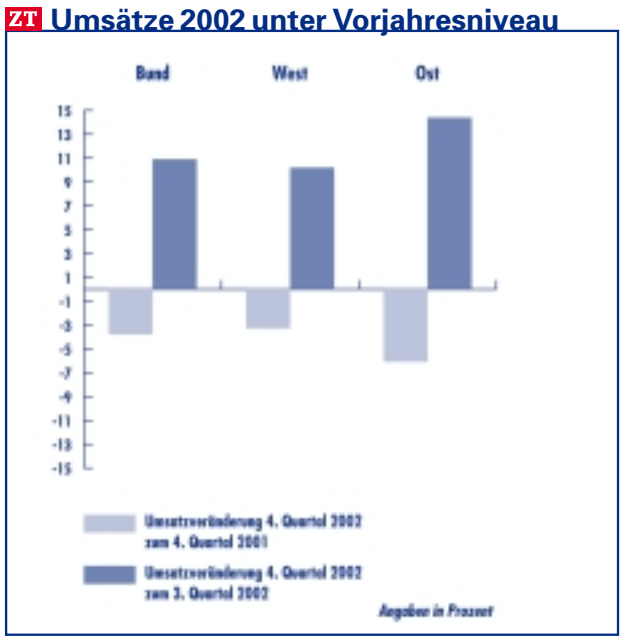
Die Zahl der bundesweit arbeitslos gemeldeten Zahntechniker und Zahntechnik-Helfer stieg erwartungsgemäß im Januar 2003 um weitere 11,7 Prozent. Ein ähnlich negatives Bild zeigt sich bei der Investitionsbereitschaft der einzelnen Betriebe. Planten im Quartal IV 2002 noch 16 Prozent der Betriebe Investitionen, so waren es im ersten Quartal 2003 nur noch 11,7 Prozent. Die Investitionsbereitschaft befindet sich damit auf dem niedrigsten Stand seit 1998. ZT

ZT Erwartungsindex abgestürzt



Schlechte Werte wegen des drastischen Umsatzeinbruches aus den Erfahrungen von 1998. (Quelle: VDZI)

ZT Umsätze 2002 unter Vorjahresniveau



Deutliche Umsatzrückgänge zum Vorjahr. Gesamt –3,8% (West: –3,3%, Ost: –6,1%). (Quelle: VDZI)

ZT Investitionsbereitschaft weiter gesunken

Folge von eingeengten Finanzierungsspielräumen bei hohem Risiko. (Quelle: VDZI)

ZT TECHNIK

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

Trau Dich!

Teil I: „Auch ein langer Weg beginnt mit dem ersten Schritt.“ Ein Zitat, das oft am Beginn von etwas Neuem steht. Der Zahntechnikermeister Roland Schall macht Mut zu Veränderungen.

Raus aus dem Alltäglichen, Freude an der Arbeit, Spaß am Lernen, das Wesentliche nicht aus den Augen verlieren – alles Dinge, die man auch in schwierigen Zeiten beherzigen sollte. Gerade junge Menschen, die am Anfang ihres Berufslebens stehen, sollten große Aufmerksamkeit erfahren, denn sie gestalten die Zukunft des Handwerks. Da wir Zahntechniker in den letzten Monaten enger zusammengerückt sind, sollte man auch mit Hilfe der Berufsschule nach neuen Motivationen, insbesondere für junge Zahntechniker suchen.

Praktische Hilfe für den Alltag
Eine kleine Motivationshilfe beim Aufwachsen ist die Dental Disc. Sie gibt praxisorientierte Hilfe beim Erstellen der Molaren nach dem Prinzip der Naturgemäßen Aufwachstechnik (N.A.T.®) nach Dieter Schulz. Ich möchte die Dental Disc in dieser und in der nächsten Ausgabe am Beispiel eines Unterkiefer-, bzw. Oberkiefer-Molaren vorstellen. Auf Grund der kompakt gestalteten Information kann sich der Benutzer der Dental Disc sofort einen Überblick über die einzelnen Segmente der Molaren im UK bzw. OK verschaffen.

Farben schaffen Übersichtlichkeit
Das Farbkonzept basiert auf dem von M.H. Polz hervorgegangenen okklusalen Kompass (Abb.1).
Dieser beinhaltet:

Hauptfunktionswege	
Mediotrusion –	grün
Laterotrusion –	blau
Intermediäre Bereiche	
Protrusion –	schwarz
Lateroprotrusion –	gelb
Grenzbereiche	
Retrusion –	rot
Immediate sideshift (ISS) –	rot

Ein roter Kreis markiert die zentrale Fossa, ein roter Punkt die Höcker(Koni)spitze des Arbeitshöckers des jeweiligen Antagonisten.

Aller Anfang ist leicht
Als erster Schritt wird ein Wachsplateau aufgetragen. Der Ausgangspunkt des okklusalen Kompass wird durch den Arbeitshöcker des Antagonisten bestimmt und auf dem Wachsplateau markiert. Dieser Arbeitshöcker graviert wie ein Bleistift die verschiedenen Unterkieferbewegungen auf das Wachsplateau (Abb. 2 und 3). Der okklusale Kompass bildet die Basis zum Aufwachsen der Grundsegmente (Koni). Die einzelnen farbigen Grundsegmente (Koni) sollten noch keinen Kontakt zum Antagonisten haben (Abb. 4). Bei der N.A.T.® nach D.S. werden die Seitenzähne analog dem okklusalen Kompass in verschiedene farbige Segmente unterteilt. Die farbigen Segmente (einzelne Höcker) unterteilen sich jeweils in Grundelemente und Strukturelemente. Die Segmente beim Unterkiefer-Molaren heißen:

Hauptsegmente	**Grundelement**
I. Segment grün	Hypokonid (disto-bukkaler Höcker)
II. Segment blau	Metakonid (mesio-lingualer Höcker)
III. Segment gelb	Entokonid (disto-lingualer Höcker)
Ergänzungssegmente	
IV. Segment grau	Protokonid (mesio-bukkaler Höcker)
V. Segment grau	Hypokonulid (distaler Höcker)

Der Teufel steckt im Detail
Jetzt beginnt die Feinarbeit, sprich das Aufwachsen der einzelnen Strukturelemente mit Hilfe der Dental Disc (Abb. 7). Sie dient als Arbeitsanleitung und Wegweiser beim Aufwachsen der Strukturelemente (Abb. 5 – 13). Auf der Vorderseite der Dental Disc befindet sich der obere erste und auf der Rückseite der untere erste Molar. Jedes Segment des UK-OK-Molaren wird auf der Disc explosionsartig dargestellt. Die Strukturelemente unterteilen sich in einen Dreieckswulst, vorgelagertes Element (falls vorhanden), Schmelzleisten, Hilfswülste sowie die einzelnen Abhänge. Die vorgelagerten Elemente setzen die jeweiligen Kontaktpunkte (Stops) eine Etage höher. Dies schafft beim Ein- und Ausgleiten des Arbeitshöcker des Antagonisten mehr Bewegungsspielraum. Dreht man die links und rechts eingesetzten Informationsscheiben leicht, kann man Segment für Segment analog dem Farbcode die einzelnen Strukturelemente aufwachsen – immer mit Blick auf den ganzen Zahn und den jeweiligen okklusalen Kompass.

Harmonie zwischen Form und Funktion
Der UK-Molar hat in optimaler Lage acht Kontaktpunkte (Stops). Die Kontaktpunkte sind nummeriert und lassen sich somit leichter zuordnen.
Es ist oftmals schwierig, alle Kontaktpunkte (Stops) zu bekommen. Höcker extrem zu verändern ist gegen die Natur und engt den Bewegungsspielraum der jeweiligen Funktionswege ein. Die farbigen Pfeile zeigen das jeweilige Segment, auf dem sich der Kontaktpunkt beim UK-Molar, bzw. OK-Molar befindet (Abb.14 u. 15). Das funktionelle Aufwachsen mit der Dental Disc verschafft dem Zahntechniker eine wertvolle, praxisorientierte Hilfe beim Erstellen der Molaren nach dem Prinzip der naturgemäßen Aufwachstechnik (N.A.T.®) nach D.S. ZT

ZT Adresse

ZTM Roland Schall
Bergstraße 84
52372 Kreuzau
Tel.: 0 24 22/50 36 55
E-Mail: rolandschall@web.de

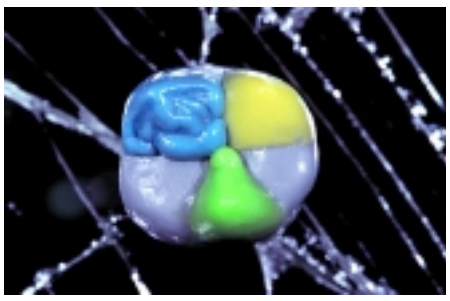


Abb. 5 und 6: II. Segment (blau) Dental Disc umgesetzt in Wachs.

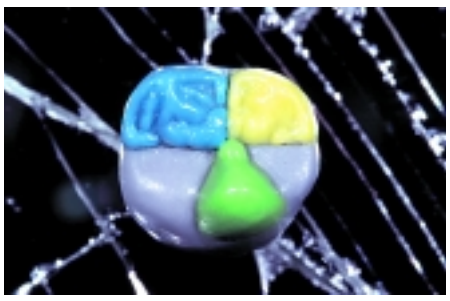


Abb. 10 und 11: III. Segment (gelb) Dental Disc umgesetzt in Wachs.

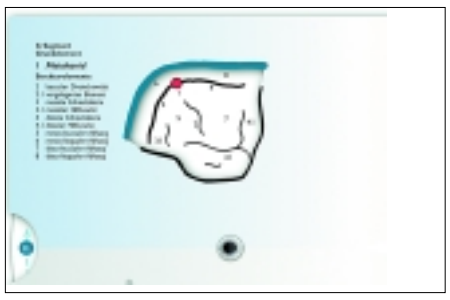


Abb. 6

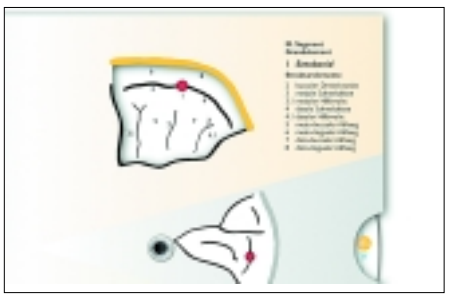


Abb. 11

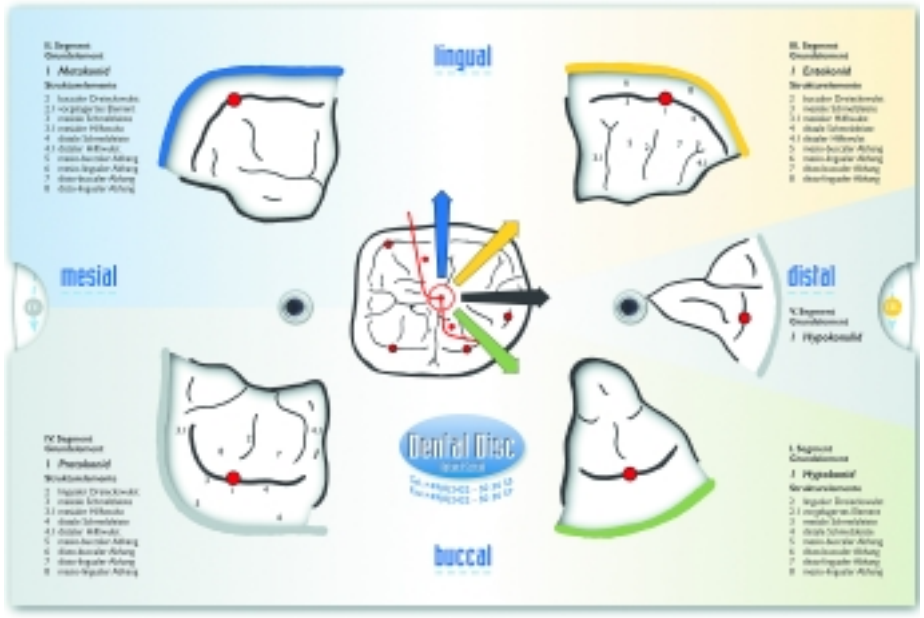


Abb. 7: Dental Disc mit dem UK-Molaren .

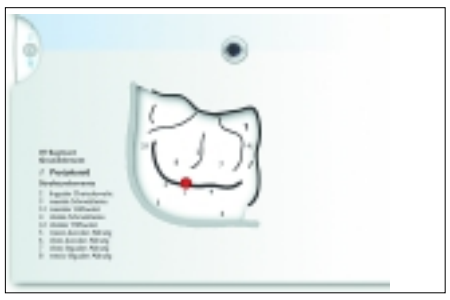


Abb. 8 und 9: IV. +V. Segment (grau) Dental Disc umgesetzt in Wachs.

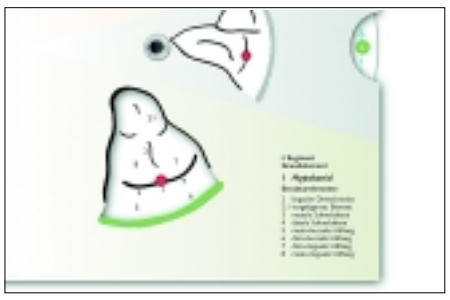


Abb. 12 und 13: I. Segment (grün) Dental Disc umgesetzt in Wachs.

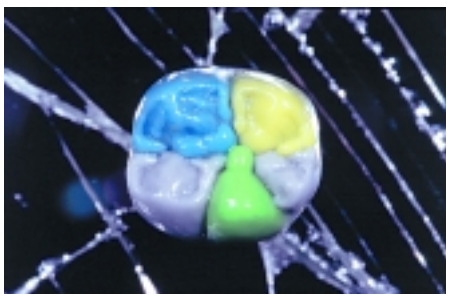


Abb. 9

Abb. 13

Abb. 1: Dentaler okklusaler Kompass.

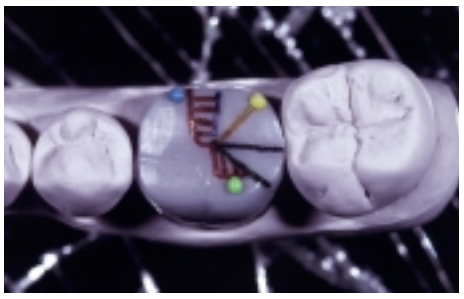


Abb. 3: Wachsplateau mit okklusalem Kompass und Positionierung der Grundelemente.

Abb. 2: Arbeitshöcker des OK-Molaren graviert wie ein Bleistift den okklusalen Kompass auf das Wachsplateau des UK-Molaren.

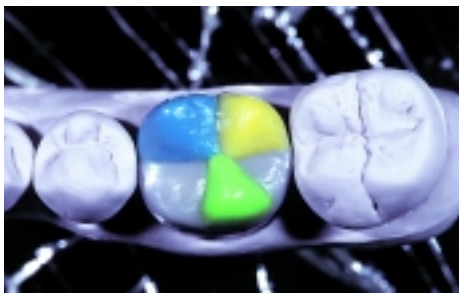


Abb. 4: Aufgewachste Grundelemente (Konis).

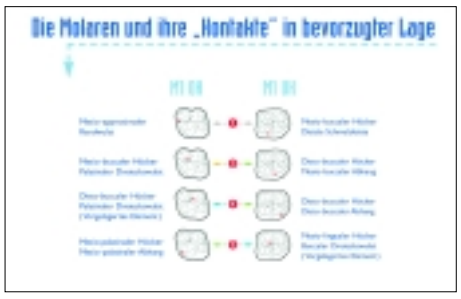
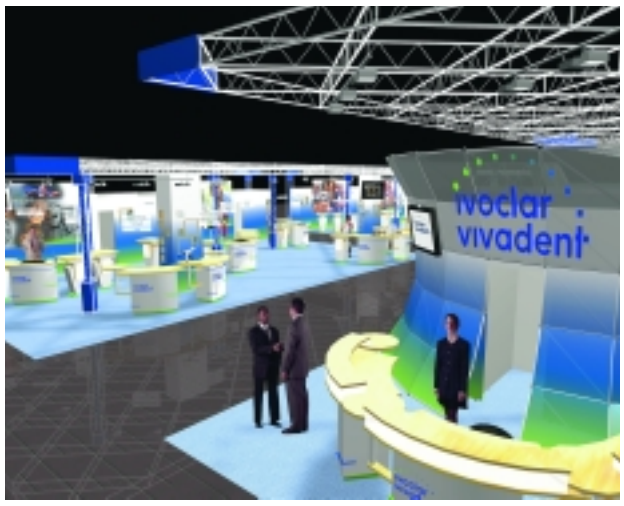


Abb. 14 und 15: Kontaktpunkte des UK-, bzw. OK-Molaren in idealer Lage.

Abb.15

IDS-Neuheiten von Ivoclar Vivadent



Der Messe-Stand von Ivoclar Vivadent auf der IDS 2003.

Die Neuheiten von Ivoclar Vivadent auf der IDS 2003 in Köln spiegeln die aktuellen Marktbedürfnisse wider. Das hochästhetische Füllungsmaterial Artemis und der Verblendwerkstoff SR Adoro sind die beiden Produkthighlights, die Ivoclar Vivadent auf der diesjährigen IDS präsentieren wird:

Hochästhetisches Füllungsmaterial Artemis: Artemis von Ivoclar Vivadent ist ein lichthärtendes Füllungsmaterial zur Erfüllung höchster ästhetischer Ansprüche in der Füllungstherapie. Die breite Palette an Farben und Transparenzen ermöglicht dem Zahnarzt eine naturgetreue Rekonstruktion der Zähne.

Verblendwerkstoff SR Adoro: SR Adoro ist ein mikrogefüllter, lichthärtender Verblendwerkstoff für Voll- und Teilverblendungen, mit dem indirekte metallunterstützte und metallfreie Restaurationen hergestellt werden. SR Adoro lässt sich leicht und schnell auf Hochglanz polieren und der natürliche Opaleffekt sowie der schmelzähnliche Glanz führen zu hoher Ästhetik der prothetischen Arbeit.

Befestigungszement Vivaglass Cem PL: Vivaglass Cem PL ist ein neuer Befestigungszement mit hoher Transparenz und innovativer Tubenapplikation zur Befestigung von festsitzenden prothetischen Arbeiten aus Metall, VMK (z.B. IPS d.SIGN) und dafür geeigneten Vollkeramikmaterialien (z.B. IPS Empress 2).

Neue Zahnlinien: Im abnehmbaren Bereich – der Grundstein von Ivoclar Vivadent – werden neue Zahnlinien vorgestellt, bei der die Themen Ästhetik und Funktionalität im Vordergrund stehen. Das bestehende umfassende Zähneangebot wird optimal erweitert. ZT

[Halle: 13.3, Gang: J/L, Stand: 10–21]

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2
FL-9494 Schaan
Tel.: +4 23-2 35 35 35
Fax: +4 23-2 36 36 33
E-Mail: info@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com

Zentrale Absauganlage im Labor

Längst ist es Standard bei zahntechnischen Arbeiten, Absauggeräte einzusetzen, die dem Zahntechniker die Vorteile einer staubfreien Sicht, Vermeidung des Einatmens von metallhaltigen Stäuben, eventuell giftigen oder krebserregenden Dämpfen aus Kunststoffmaterialien und ein sauberes Arbeitsumfeld ermöglichen.

Die Saugleistung muss dabei wohl dosiert sein, da die Gefahr einer Unterkühlung der Finger des Technikers besteht. Ein Zahntechniker mit Rheuma in den Fingern wird auf Dauer leider einen neuen Beruf suchen müssen. Überwiegend werden heute in den zahntechnischen Laboren Einplatz-Sauganlagen eingesetzt. Im Gegensatz dazu haben sich im Praxisbereich die Zentralen Saugsysteme, egal ob trocken nass, oder semi-trocken, durchgesetzt und stellen den allergrößten Teil der Absauganlagen in der Praxis dar. Ein Grund dafür ist sicherlich, dass das Angebot für Zentrale Labor-Sauganlagen wesentlich geringer ist. Die Firma CATTANI bietet seit Jahren ein komplettes umfangreiches Zentrales Laborsauganlagen-Programm an, das nicht nur eine große Anzahl von Saugmaschinen unterschiedlicher Leistungsstärke bietet, sondern auch verschiedene Saugrüssel, Feilkloben, Auflagen, Filter in verschiedenen Größen, Entstauber mit automatischer, pneumatischer Filterreinigung, die bei jeder Absaugunterbrechung den Staub in einen leicht zu entleerenden Behälter befördern. Diese sind in drei verschiedenen Größen und Ausführungen lieferbar. Selbstverständlich bedarf die Dimensionierung und Leitungs-Verlegung einer Planung und Beratung. Die anstehende IDS gibt sicher allen Laborberatern und Inhabern Gelegenheit, sich am CATTANI-Stand zu informieren. Bei bestehenden Dental-Labors wird sich sicher nicht in allen Fällen die Montage einer zentralen Laborsauganlage durchführen lassen, da der Aufwand unwirtschaftlich wäre. Wenn sich das Labor jedoch über einem Keller befindet, ist die zentrale Laborsauganlage eine echte Alternative. Eine zusätzliche Überlegung besonders bei Neubauten, ist die Zentrale Staubsaugung (Staubsauger) von CATTANI. In jedem Raum, in dem ein Staubsauger eingesetzt wird, befindet sich eine Vakuumsteckdose Auf- oder Unterputz. In einem Nebenraum befindet sich ein zentraler Staubbehälter. Ein umfassendes Zubehörprogramm bietet Düsen in verschiedenen Größen, unterschiedliche Saugschläuche und Saugrohre an, die ein bequemes Reinigen ermöglichen. Für das Aufsaugen von Flüssigkeiten steht ein Flüssigkeitsabscheider zur Verfügung. In vielen Fällen werden sich die Saugmaschine für das Labor und die Staubsauganlage kombinieren lassen. ZT

[Halle: 13.2, Gang: K/L, Stand: 10–11]

ZT Adresse

CATTANI Deutschland
GmbH & Co. KG
Dorfstraße 27
27637 Nordholz
www.cattani.de

Manuelle Bearbeitung von Zirkonoxidkeramik

Zirkonoxidkeramik hat nach dem Labor-Sintern eine Festigkeit von über 1.000 Megapascal. Deshalb bereitet die nachträgliche Bearbeitung von Kronenkappen und Brückengerüsten aus dieser Hartkernkeramik – wie sie von Cercon, Cerec inLab, DCS, Lava, Digident u.a. genutzt wird – dem Zahntechniker beim Aufpassen auf das Modell Verarbeitungsprobleme.

In Zusammenarbeit mit Labors, die Zirkonoxidkeramik verarbeiten, hat Acurata ein Bearbeitungssystem entwickelt, das eine hochtourige, leicht dosierbare Spraylaborturbine und spezielle Diamantschleifkörper enthält.

Dies erlaubt die schonende Bearbeitung des Werkstoffs unter Kühlung und verhindert Mikrorisse in der Keramikstruktur. Kronenlumen können ausgeschliffen werden.

Das Cercon-Anwenderlabor von ZTM Bernhard Stoll wird auf der IDS Cercon-Gerüste aus Zirkonoxidkeramik herstellen und sintern; die Gerüste werden dann auf dem Acurata-Ausstellungsstand mit dem neuen Acurata-System bearbeitet. Die Demos mit ZTM Bernhard Stoll finden täglich am Messestand von Acurata auf der IDS 2003 statt. ZT

Cercon-Anwender ZTM Stoll entwickelte mit Acurata ein manuelles Bearbeitungssystem für ZrO-Keramik.

[Halle: 14.2, Gang: U Stand: 39]

ZT Adresse

Acurata
G+K Mahnhardt Dental OHG
Schulstr. 25
94169 Thurmansbang
www.acurata-dental.de

Qualitätsgipse für kleines Geld

Die aktuelle Marktsituation zwingt viele zahntechnische Labore, die internen Kostenstrukturen zu überprüfen. Im Zuge dessen wird oft festgestellt, das teure Materialien von hoher Bekanntheit verwendet werden. Die Firma Wiegelmann Dental hat daher schon im Sommer 2001 mit einem neuen Entwicklungsprogramm begonnen. Das erste Prinzip dieser Produkte war – unter Berücksichtigung der hohen technischen Qualität – die Preisgünstigkeit.

BonTop: Dieser kunststoffveredelte Mineralstone, Klasse 4 nach DIN EN 26873, ist für Säge- und Meistermodelle, Implantat-, Kronen- und Brücken-, Inlay- und Onlaytechnik sowie Einzelstümpfe einsetzbar. Die neuartige Kunststoffveredelung verleiht dem Material eine extrem hohe Härte (> 320 N/qmm) und eine optimal niedrige Expansion (max. 0,06 %).

Während der gesamten Gießzeit (ca. 5 Min.) ist das Material – unter Einfluss des Rüttlers – sehr fließfähig. Nach Beenden des Einrüttelns geht der Gips sofort in eine breiige Konsistenz über und ermöglicht so bestmögliches Aufbauen. Die sehr feine Körnung bewirkt ein optimales Sägeverhalten, hohe Detailgenauigkeit und eine seidig schimmernde Oberfläche. Auch störende Microblasen speziell in den Okklusionsflächen werden hierdurch vermieden. Der Formulierung des Materials liegen neueste allergologische Erkenntnisse zu Grunde. Das Material ist in Kartons zu 20 kg abgepackt und in den folgenden vier Standardfarben erhältlich: mandarin, goldbraun, pastellgelb, lichtgrau.

BonAlpha: Hierbei handelt es sich um einen kostengünstigen, thixotropen Superhartgips höchster Güte nach DIN EN 26873 auf Mineralbasis. Einsatzgebiete dieses Materials sind Säge- und Meistermodelle, Implantat-, Kronen- und Brücken-, Inlay- und Onlay- sowie Modellgusstechnik. Das Rohmaterial, aus welchem dieser Superhartgips formuliert wird, hat einen sehr hohen Anteil an α-Halbhydrat.

Dies verleiht dem Material eine hohe Härte (> 290 N/qmm) und eine optimal niedrige Expansion (max. 0,08 %). Darüber hinaus wurde mittels verschiedener Stellmittel eine besonders hohe Unempfindlichkeit gegen Hygroskopie (Aufnahme von Feuchtigkeit aus der Umgebungsluft) erreicht, was ein schnelles Altern des Materials in Schublade oder Silo vermeidet. Während der gesamten Gießzeit (ca. 5 Min.) ist das Material thixotrop. Es fließt unter Einfluss des Rüttlers sehr fein in den Abdruck und ist sofort nach Ende des Rüttelns aufbaufähig und stapelbar.

Auf Grund einer sehr feinen Körnung hat das Material eine seidige Oberfläche, hohe Detailgenauigkeit und ein optimales Sägeverhalten und zeigt sich unter thermischer Belastung (Ausbrühen oder Abdampfen) sehr stabil. Bereits nach ca. 35 Minuten kann das Gipsmodell entformt werden. Das Material ist in Kartons zu 20 kg abgepackt und nun in den Farben orange, goldbraun, pastellgelb, lichtgrau und maisgelb erhältlich.

Am Messestand der Firma Wiegelmann Dental gibt es die Möglichkeit, vorab Informationen zu den Neuheiten zu erhalten, diese zu einem Einführungspreis zu bestellen oder Proben für einen kostenlosen Test anzufordern. Der Geschäftsführer, Dieter Wiegelmann meint ausblickend zur IDS 2003: „Wir sind sehr optimistisch, dass sowohl Preise als auch Qualität der neuen Materialien die Zustimmung bei Zahntechnikern und zahntechnischen Labors finden werden. Im Übrigen freuen wir uns darauf, viele langjährige und natürlich auch neue Kunden begrüßen zu können.“ ZT

BonTop, der kunststoffveredelte Mineralstone.

[Halle: 13.1, Gang: E, Stand: 24]

ZT Adresse

Wiegelmann Dental GmbH
Landsberger Str. 6
53119 Bonn
E-Mail: dental@wiegelmann.de
www.wiegelmann.de

ANZEIGE

Scannen und Messen mit neuem Scanning-System

Neues hochgenaues Scanningsystem für den Dentalbereich.

Renishaw, ein weltweit führender Anbieter von Systemen für das industrielle Digitalisieren und CAD/CAM-Technologie sowie für die automatisierte Messtechnik, stellt das neue Triclone 90 Dental-Scanningsystem vor. Dieses hochgenaue Scanningsystem wurde zum Scannen von Kronen, Inlays, Onlays, Brücken sowie Gebissen entwickelt und bietet zusätzlich die Möglichkeit des Messens von Implantaten. Das Triclone 90-Scanningsystem ist ein Präzisionssystem, welches hochgenaue Daten aufnimmt. Mit geringer Antastkraft berührt ein Tastereinsatz die Oberfläche des zu messenden Werkstücks, nimmt die wahre Oberfläche auf und ermöglicht so eine präzise Fertigung. Diese Technik benötigt im Gegensatz zu Laser-Scanningsystemen keine komplexe Software, um die Datenmengen zu verarbeiten, welche dann noch eventuell die Oberfläche in unzureichender Qualität wiedergibt. Das Triclone 90-Scanningsystem wird mit der bewährten Digitalisiersoftware Tracecut geliefert. Diese Software bietet einfache Manipulation, generiert NC-Pro- gramme und ermöglicht die Ausgabe von diversen Schnittstellen, wie ASCII, IGES, STL, DXF, usw. Ein weiteres Feature der Tracecut-Software ist die Vermessung/Qualitätsprüfung der Zahnpositionen für das dentale Archiv sowie die Ermittlung der räumlichen Position von Implantaten in drei Achsen. Die Möglichkeit, mit dem Triclone 90-Scanningsystem sowohl zu Scannen als auch zu Messen, bietet deshalb eine Vielfalt an Einsatzmöglichkeiten im dentalen Bereich. Das Triclone 90-Scanningsystem ist einfach zu installieren und wird mit einem Standard-PC über die USB-Schnittstelle betrieben. Mit einem Gewicht von nur 14 kg und den geringen Abmessungen von 505 mm (H) x 245 mm (B) x 315 mm (T) kann das Scanningsystem leicht in jedem Dentallabor aufgestellt werden.

Die *ZT Zahntechnik Zeitung* sprach mit dem Produktmanager von Renishaw, Herrn Dr. Rainer Krug, über ihr neues Produkt Triclone 90.

Der Dentalmarkt in Deutschland ist momentan ziemlich angespannt. Warum bieten Sie heute ein solches System auf dem zahntechnischen Markt an?
Renishaw ist seit vielen Jahren mit Software und Hardware international im Bereich Scannen und Digitalisieren tätig. Eigene Marktanalysen haben gezeigt, dass das Scannen im Dentalbereich, trotz der angespannten Situation in einigen lokalen Märkten, weltweit große Wachstumsraten erzielt.

Mit welchen Kosten hat der Interessent zu rechnen?
Der Listenpreis für ein Digitalisiersystem Triclone 90 wird etwa 25.000 € betragen.

Gibt es Möglichkeiten der Finanzierung/Leasing/Mietkauf?
Fragen zu Finanzierung, Leasing oder Mietkauf sind noch nicht abschließend geklärt. Erfahrungen aus anderen Produktbereichen zeigen, dass die Hausbank des Kunden in der Regel bessere Konditionen anbieten kann.

Haben Sie Amortisationsberechnungen?
Die Amortisationsberechnungen sind noch nicht abgeschlossen.

Das Triclone 90-Scanningsystem ist kein optisches Abtastsystem, welche Vorteile bestehen gegenüber den berührungslosen Systemen?
Die Vorteile des berührenden Abtastens, d.h. höhere Genauigkeit, keine Einflüsse durch Licht-/Farbunterschiede oder transparente Oberflächen.

In welcher Zeit wird ein kompletter Kiefer (Zahnkranz) oder ein Zahnstumpf abgetastet?
Der Zeitbedarf zum Erfassen eines kompletten Kiefers ist je nach gewünschter Datendichte 20–40 min, bei einem Zahnstumpf ca. 2–5 min.

Mit welcher Genauigkeit (1/1.000) kann das System abtasten?
Mit der Triclone 90 können Ergebnisse im Genauigkeitsbereich von 5 µm realisiert werden.

Wer oder was soll diese Daten verarbeiten?
Die Daten werden als Punktewolke zur Verfügung gestellt und können für CAD/CAM-Systeme oder zum Fräsen verwendet werden.

Welche Zielgruppe bevorzugen Sie: Fräszentren oder das einzelne Dentallabor?
Es kommen sowohl Fräszentren als auch größere Dentallabors als potenzielle Nutzer des System in Betracht.

Wer kann diese Maschine bedienen?
Die Triclone 90 ist über die mitgelieferte Software einfach zu bedienen. Zum Lieferumfang des Geräts gehört – nach Vereinbarung – auch eine Kundenschulung.

Wer schult das bearbeitende Personal?
Renishaw hat qualifiziertes Personal, um die Schulungen durchzuführen.

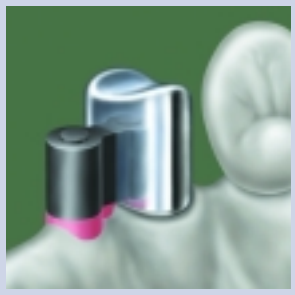
Gibt es Fortbildung dazu?
Bei Interesse werden Schulungen und Fortbildungskurse angeboten. ZT

[Halle: 13.3, Gang: H, Stand 24]

ZT Adresse

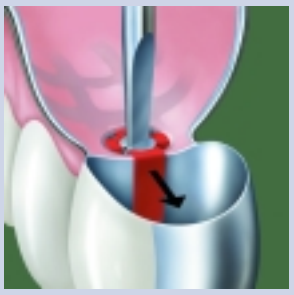
Renishaw GmbH
Karl-Benz-Str. 12
72124 Pliezhausen
Tel.: 0 71 27/9 81-0
Fax: 0 71 27/8 82 37
E-Mail: germany@renishaw.com
www.renishaw.de

Friktionssicherung von Teleskopkronen

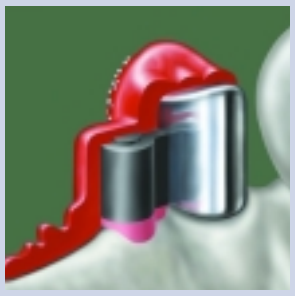


Den Platzhalter an der Primärkrone fixieren. Für NEM-Einstückguss einfach so doublieren.

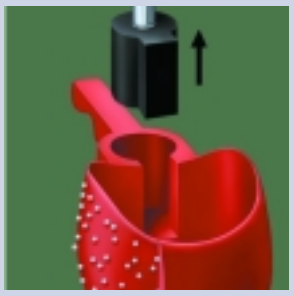
Der Gewindestift wird in den Platzhalter eingeschraubt.



In die fertige Arbeit wird das TK1 Friktionselement eingeschoben. Das Eindrehen der Aktivierschraube bewirkt erst den Dübeleffekt und dann die Friktionseinstellung.

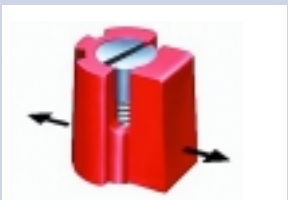


Sekundärkrone mit Pattern-Resin gestalten und mit Wachs vervollständigen.



Der Platzhalter kann mit Hilfe des Gewindestiftes herausgezogen werden. Die Modellation wird nun eingebettet und gegossen.

Auslieferungszustand: Maße: Höhe 2,9 mm; Breite: 2,7 mm.



Beim Eindrehen der Schraube entsteht ein Dübeleffekt und somit ein sicherer Halt des Friktionsteiles.

Wird die Schraube weiter eingedreht, beginnt die stufenlose Friktionseinstellung.

Folgende Probleme mit Teleskopkronen sind jedem Anwender bekannt:
- Teleskopkronen sitzen zu stramm oder zu locker.
- Teleskopkronen verlieren im Laufe der Zeit ihre Friktion.
- Teleskopkronen aus NEM oder Titan-Legierungen lassen sich nur schwer und zeitaufwändig befriedigend friktiv funktionell gestalten.
- Fehlende individuelle Friktionsanpassung auf den verschiedenen Stümpfen innerhalb eines Kiefers.

Folgende Technik zeigt Ihnen, wie einfach es ist, diese Probleme zu lösen:
- Es lässt sich individuell friktiv nach dem Sicherheitsempfinden des Patienten einstellen.
- Die Einarbeitung ist einfach. Das TK1 wird weder verklebt, noch verschraubt, noch angelötet.
- Der sichere bewegungsfreie Sitz des Friktionselementes wird durch einen Dübeleffekt erreicht.
- Individuelle Friktionseinstellung direkt am Patienten.

Dieses Friktionselement bietet die Möglichkeit, ein Teleskop mit einer individuellen Friktion auszurüsten.
Gerade bei der Neuanfertigung einer Teleskoparbeit hat der Patient am Anfang Ausgliederungsprobleme.
Daher bietet es sich an, die Teleskoparbeit erst einmal mit einer leichten Friktion auszustatten.
Wenn sich der Patient an seine Prothese gewöhnt hat, kann der Behandler die Friktion nach den Wünschen des Patienten einstellen. ZT

[Halle: 14.1, Gang: B, Stand: 71]

ZT Adresse

microtec
Rohrstr. 14
58093 Hagen
Tel.: 0 23 31/80 81-0
Fax: 0 23 31/80 81-18
E-Mail: info@microtec-dental.de
www.microtec-dental.de

Das rationelle Ästhetikkonzept für die Total- und Teilprothetik

Shofu Inc., Japan, blickt auf eine über achtzigjährige Erfahrung bei der Produktion von Konfektionszähnen zurück und entwickelte basierend auf diesem Know-how nach langjähriger Forschungsarbeit eine Zahnlinie, die in ästhetischer, funktioneller und rationeller Hinsicht einen Meilenstein in der Prothetik setzen wird.

Veracia Anterior & Posterior

Die neuen Veracia Front- und Seitenzähne wurden nach den Gesetzmäßigkeiten der Natur gefertigt und beeindrucken durch ihre außergewöhnliche Ästhetik und Lebendigkeit. Durch ihre körperhafte Gestaltung und das anatomische Design ist diese neue Zahnlinie multifunktionell und uneingeschränkt für alle allgemein gültigen Aufstellkonzepte der Total- und Teilprothetik einsetzbar. Erstmals ist es jetzt möglich, die wirtschaftlichen und technischen Aspekte bei der Herstellung von prothetischen Versorgungen zusammenzuführen.

Die Vorteile von Veracia Anterior & Posterior auf einen Blick!

- Lebendige Oberflächenstruktur, die der Morphologie natürlicher Zähne entspricht
- Multifunktionell einsetzbar für alle allgemein gültigen Aufstellkonzepte
- Beidseitiges, rationelles Aufstellen der Front- und Seitenzähne durch ein anatomisches Design und Fertigung mit gespiegelter Computertechnologie
- Außergewöhnliche Ästhetik und Biokompatibilität durch neuen Nano Composite-Werkstoff
- Limitierte Formenvielfalt für eine vereinfachte Auswahl der Front- und Seitenzähne, sowie eine ökonomische Lagerhaltung:
  - Veracia Anterior OK 13 Garnituren
  - Veracia Anterior UK 8 Garnituren
  - Veracia Posterior OK/UK 6 Garnituren
- Exzellente Farbabstimmung zum VITA classical Farbsystem
- Interessantes Preis-Leistungs-Verhältnis zu den Mitbewerbern.

Über nähere Details zu diesem System informieren wir Sie gerne auf unserem IDS Messestand. ZT

[Halle: 14.2, Gang: U/V, Stand: 40/41]

ZT Adresse

SHOFU DENTAL GMBH
Am Brüll 17
D - 40878 Ratingen
Tel.: 0 21 02/86 64-0
Fax: 0 21 02/86 64-64
E-Mail: info@shofu. de

CEREC inLab ab der IDS noch vielfältiger einsetzbar

Mit einer deleatur Innovation für den Dentallabormarkt wird sich die Sirona Dental Systems, Bensheim (Hessen), auf der IDS 2003 präsentieren. Die Einsatzmöglichkeiten des flexiblen CAD/CAM-Systems wurden durch neue Software-Applikationen grundlegend erweitert. Sirona demonstriert auf der Messe in Köln die Herstellung von dreigliedrigen Vollkeramik-Brücken aus Zirkonoxid sowie die CAD/CAM-gestützte Vermessung von konventionell hergestellten Wax-up-Modellationen als Basis für die Vollkeramik-Restauration.

Sirona demonstriert auf der IDS auch die Herstellung von deleatur Vollkeramik-Brücken aus Zirkonoxid im Wax-up-Verfahren mit CEREC inLab.

Cerec inLab, von Sirona vor gut einem Jahr als wirtschaftliches und hochpräzises System für die Herstellung von Kronenkäppchen und Brücken aus Vollkeramik am Markt eingeführt, wird durch die neuen Einsatzmöglichkeiten zum wahren Multitalent. Einsatz von Zirkonoxid-Grünlingen: CEREC inLab errechnet auf einfachen Programmbefehl hin auf der Grundlage dreidimensionaler CAD/CAM-Daten die Dimensionen für die Konstruktion, wobei der Schrumpfungsprozess durch das spätere Sintern des Grünlings von der Software automatisch berücksichtigt wird. Konventionelle Wax-up-Modellierung: Der Dentaltechniker kann seine individuell gestaltete Wachsmodellation vom CEREC inLab-System CAD/CAM vermessen lassen. Dabei werden die Mindestschichtstärke und die Verbindungsquerschnittsfläche der Konnektoren automatisch kontrolliert und gegebenenfalls durch die Software selbstständig optimiert. Anschließend fräst das System die Konstruktion aus dem keramischen Material seiner Wahl deleatur heraus. „Indem der Zahntechniker jetzt auch deleatur Zirkonoxid, mit unserem CAD/CAM-System CEREC inLab bearbeiten kann, sind ihm alle Optionen der vollkeramischen Konstruktion an die Hand gegeben. Sirona bietet mit dieser Technologie den Dentallaboren eine qualitativ, technisch und nicht zuletzt wirtschaftlich überzeugende Lösung“, erläutert Sirona-Vorstandsvorsitzender Jost Fischer. ZT

[Halle: 14.2, Gang: P, Stand: 9]

ZT Adresse

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/16 29 01
Fax: 0 62 51/16 32 60
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de

Eine Gießanlage und viele Möglichkeiten

Flexibilität bei der Wahl des Gussmetalls, perfekte Gießergebnisse und ein hoher Bedienungskomfort charakterisieren die neue Gießanlage autocast universal aus dem Hause Dentaurum. Mit der Weiterentwicklung der bewährten Gießanlage rematitan autocast, ist Dentaurum mit der autocast universal eine hervorragende allround-Gießanlage gelungen. Titan und edelmetallfreie Dentallegierungen sowie hoch goldhaltige oder edelmetallreduzierte Legierungen werden von der autocast universal mit herausragenden Ergebnissen geschmolzen und vergossen. Ein herausnehmbarer und leicht zu reinigender Kammereinsatz bietet sicheren Schutz vor Kontamination.
Bei der Entwicklung der autocast universal wurde auf solide Tradition vertraut. Das seit Jahren bewährte Lichtbogen-Schmelzverfahren wurde beibehalten und weiter optimiert. Bei der autocast universal wird ein wohldosiertes Vakuum Druckgusssystem eingesetzt. Die Saugleistung der starken Vakuumpumpe in Verbindung mit dem optimalen Druck des Argons garantiert eine gleichmäßige Strömung durch die Muffel und damit ein Höchstmaß an Gießsicherheit. Für jede Legierung kann die Leistung des Lichtbogens entsprechend Material und Menge von 5 bis 100 % individuell reguliert werden. Erwähnenswert ist auch der einzigartig hohe Lichtbogenstrom von bis zu 300 A für ein schnelles und gleichmäßiges Gießen.

Die autocast universal verwandelt jedes Gussmetall in einen perfekten Guss.

Eine feststehende Elektrode mit großem Abstand zur Schmelzmulde garantiert ein schonendes Schmelzen des Metalls. Die hohe technische Perfektion der autocast universal macht homogene Güsse und glatte Oberflächen zum Standard.
Im Laboralltag überzeugen insbesondere die kurzen Prozesszeiten und der hohe Bedienungskomfort der autocast universal. Schnelle Materialwechsel und unkomplizierte, automatische Zuordnung von Prozessparametern steigern die Effizienz im Labor. ZT

[Halle: 14, Gang: F, Stand: 11]

ZT Adresse

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 08 00/4 14 24 34
E-Mail: info@dentaurum.de
www.dentaurum.de

FINOCID und FINOPASTE – zwei neue Qualitätsprodukte der Marke FINO

Mit FINOCID ist ein pulverförmiges Beizmittel erhältlich, das Gussobjekte zuverlässig von Oxiden und Flussmittelresten befreit. In Wasser aufgelöst ergibt FINOCID ein hoch wirksames Säurebad. Wer kennt die Situation nicht: Werden Gussobjekte ausgebettet oder wurden Lötungen nötig, zeigt sich am Werkstück oft eine hartnäckige Oxidschicht, die wieder entfernt werden muss. FINOCID lässt sich unter Rühren einfach in erwärmtem Wasser auflösen und kann zum schnelleren Absäuern des Beizobjektes auf 60 bis 70 °C erhitzt werden. Der praktische 65 g Portionsbeutel (im Gebinde von 2 x 65 g) ermöglicht dabei eine einfache und problemlose Anwendung im Labor. FINOCID löst sich in Wasser vollständig auf, besitzt eine gleichbleibend hohe Qualität und überzeugt durch Preis und Leistung.

Das neue pulverförmige Beizmittel Finocid.

Extraorale Silikonknetmasse für viele Anwendungen

Mit FINOPASTE Silikonknetmasse und FINOPASTE Härterpaste steht eine extraorale Silikonknetmasse zur Verfügung, die zahlreiche Anwendungsmöglichkeiten bietet. Ob zur Herstellung von Reparaturmodellen, Ausblockungen, Unterfütterungen oder Vorwällen, FINOPASTE überzeugt durch gleichbleibend hohe Qualität. FINOPASTE bietet neben einer weichen Anfangskonsistenz eine hohe Endhärte und ermöglicht somit die problemlose Handhabung im täglichen Laboreinsatz. Das Durchkneten der beiden Komponenten FINOPASTE Silikonknetmasse und FINOPASTE Härterpaste ergibt eine homogene Mischung. Die FINOPASTE Härterpaste kann dabei leicht dosiert werden. Die Aushärtezeit beträgt bei Raumtemperatur ca. 2 Minuten. Soll die Aushärtezeit verkürzt oder verlängert werden, kann dies durch Über- oder Unterdosierung von FINOPASTE Härterpaste erfolgen. Ein längeres Durchkneten der beiden Komponenten beschleunigt die Aushärtezeit. FINOPASTE Silikonknetmasse und FINOPASTE Härterpaste verfügen über einen angenehmen Geruch, eine lange Lagerstabilität und überzeugen in Preis und Leistung. ZT

Finopaste Silikonknetmasse.

Finopaste Härterpaste.

[Halle: 13.1, Gang: B/C, Stand: 30/31]

ZT Adresse

DT&SHOP GmbH
Mangelsfeld 11–15
97708 Bad Bocklet
Tel.: 0 97 08/90 91 00
Fax: 0 97 08/90 91 25
E-Mail: info@dt-shop.com
www.dt-shop.com

Neuentwickelte Zahnfleischmaske für die Zahntechnik

Neben der Majesthetik-Gingiva finden Sie zahlreiche Neuheiten am picodent-IDS-Stand.

Gemeinsam mit Massimo Trombin und Achim Ludwig von Da Vinci Dental in Meckenheim wurde Majesthetik-Gingiva entwickelt. Sie zeichnet sich durch eine hohe Reißfestigkeit und guter Bearbeitbarkeit – beschneiden und befräsen – aus.
Darüber hinaus zeichnet sie eine gute Materialverträglichkeit mit Polyether und Silikon aus, die angenehme Farbe erleichtert dem Techniker die Ver- und Bearbeitung. Mit Majesthetik-Textur und Majesthetik-Modellbalsam wurden zwei weitere Produkte entwickelt, die den Weg bis zur perfekten Krone auf einem optisch schönen Modell ebnen.
– Beim picodent Messeauftritt auf der IDS 2003 steht die Modellherstellung im Vordergrund, es gibt viele Demos vom Spezialgips bis hin zum präzisen Modell. Natürlich gibt es auch Demos von den Da Vincis über die neue Zahnfleischmaske Majesthetik-Gingiva. Darüber hinaus gibt es praktische Demos rund ums Zeiser-Modellsystem.
Seit dem 1. Dezember 2002 kooperiert picodent mit der Firma Zeiser. Das Motto: Vertrieb und Kurse rund ums Zeiser Modellsystem jetzt bei picodent, der neue Ansprechpartner fürs Zeiser System. Als Gast wird auch Klaus Müterthies am picodent Stand vertreten sein und zeigt da seine einzigartigen Fähigkeiten. ZT

[Halle: 13.2, Gang: P, Stand: 30]

ZT Adresse

picodent GmbH
Lüdenscheider Str. 24–26
51688 Wipperfürth
E-Mail: picodent@picodent.de
www.picodent.de

Neues komplettes Präzisionsmodell-System

Dencon hat den Vertrieb von Krystal Modell Tray Systems in Deutschland übernommen. Das Krystal Modell Tray System ist mehr als nur ein Modell Tray. Es ist ein komplettes Präzisionsmodell-System, vielseitig, ökonomisch und wiederverwendbar. Das Krystal System wird nach den neuesten Standards produziert, um höchste Genauigkeit zur Herstellung von Modellen für Kronen- und Brückenarbeiten zu gewährleisten.
Gerade wegen der sorgfältigen und präzisen Produktion der Trays können die Modelle ohne Druckluft oder das Bohren von Löchern dem Krystal Tray entnommen werden. Das beschleunigt den Arbeitsablauf und das Krystal Tray kann wieder neu eingesetzt werden. Zur Herstellung von OK- und UK-Modellen ist nur ein Tray erforderlich. Zusätzlich gibt es ein Tray für Teilmodelle. Sie können nach jeder Methode einartikuliert werden. Für die Splitcast Methode gibt es Montageplatten mit extra starken Magneten. Das Einartikulieren ist einfach und dabei genau. Das Krystal Tray lässt sich bei gleichhoher Präzision als geschlossenes oder offenes Tray einsetzen. Das Krystal Modell Tray ist kristallklar. Zusammen mit der „Krystalsafe“ Verpackung lässt es sich sicher und ansprechend verschicken. Wir zeigen das komplette Krystal Modell Tray System auf der IDS 2003.

[Halle: 13.3, Gang: B, Stand: 9]

ZT Adresse

Dencon GmbH
Am Kohlgarten 26
27711 Osterholz-Scharmbeck
Tel.: 0 47 91/98 52 04/05
Fax: 0 47 91/98 52 06
E-Mail: dencongmbh@gmx.de

Eine Gebrauchsanleitung mit neuen Maßstäben

In der Einfachheit liegt die Genialität. Das Produkt, die neue Keramikgeneration Carrara Interaction von Elephant, besteht aus einem straffen Sortiment von nur 68 Massen, die dem wirtschaftlich denkendem Labor eine hohe Zeit- und Materialeinsparung ermöglichen. Die Verarbeitung

dieses pragmatisch angelegten Sortiments ist so einfach, dass selbst Berufsanfängern ein problemloser Einstieg ermöglicht wird; ohne Schulung oder Umstellung der gewohnten Technik. Dennoch bietet Carrara Interaction dem erfahrenen und anspruchsvollen Zahntechniker alle Möglichkeiten für hochästhetische Arbeiten mit der maximal erreichbaren Natürlichkeit.
So konsequent einfach wie das Produkt ist auch seine Gebrauchsanleitung. In einer Interaktion von Elephant und richtungsweisenden Zahntechnikern wurde eine praxisnahe Anleitung erstellt. Fabiano Bolzani, Florian Fischer und Jan Schünemann demonstrieren in einer bislang nicht erreichten Form mit brillanten Fotos und kurzen Texten, wie eine perfekte Farbbestimmung und Schichtungsabläufe in jedem einzelnen Schritt erreicht werden.
Die neue Keramik-Generation zeichnet sich aus durch:
- Verbesserte Produkteigenschaften
- Reduziertes Sortiment von 169 auf 68 Massen
- Einfache Verarbeitung, zeit- und materialsparend, Sicherheit im Ergebnis
- Natürliche Interaction (Wechselwirkung) von Fluoreszenz, Opaleszenz, Licht und Farbe
- Einfache Farbkommunikation mit dem Zahnarzt
- Eine Keramik für alle Legierungen und Presskeramik im Carrara System.

Die Philosophie

Der grundlegende Gedanke der neuen Keramikgeneration ist es, dem Zahntechniker jede Unterstützung anzubieten, um ihm einfach, schnell und sicher das gewünschte Ergebnis zu ermöglichen. „Mit so wenig Produkten und Aufwand wie möglich das Maximum an Ergebnis erreichen“, so das Credo von Elephant. Mit Blick auf Kostensenkungsprogramme wird dem Anwender ein praxistaugliches System angeboten, das gleichzeitig die Fehlerquote senkt.
Das komplette Sortiment besteht aus nur 68 Massen, ist kompakt und übersichtlich sortiert. Durch den pragmatischen kompakten Sortimentaufbau werden bei gleichem Aufwand mehr Sicherheit, ein besseres Ergebnis und Kundenzufriedenheit erreicht. Das Labor spart Zeit, das Zusammensuchen von Materialien erübrigt sich, es muss nicht erst getestet werden, um die Eigenschaften der Keramik kennen zu lernen.

Die natürliche Ästhetik

Carrara Interaction ist eine neue, hochexpandierende niedrigschmelzende Keramikgeneration mit kontrollierter Interaktivität im bewährten Elephant Carrara System. Während der Restaurationen wird eine genaue Kontrolle über die später im Mund gegebenen Farb- und Lichtwirkungen ermöglicht. Fluoreszenz und Opaleszenz sind individuell steuerbar, eine kontrollierte Wechselwirkung mit dem natürlichen Zahnfarbspektrum und der Zahnumgebung ist jederzeit möglich. Durch diese interaktive Wechselwirkung entsteht eine neue Dimension von Qualität, es wird ein unübertroffen natürliches Zahnbild erreicht, dessen Effekte sich auch unter wechselnden Lichtquellen und Betrachtungswinkeln zeigen, ganz wie bei natürlichen Zähnen. Diese optischen Eigenschaften sind programmiert, damit findet in jeder Schichtungsphase eine „Interaction“ statt, wodurch die ästhetischen Charakteristika eine außergewöhnlich naturidentische Qualität erhalten. Nicht nur der Spezialist erzielt diese Effekte, sondern auch der Standardtechniker, wenn er die Massen so einsetzt wie die simple, aber konsequente Schichtanleitung es vorgibt.

Die kontrollierte Farbsicherheit

Carrara Interaction Massen sind Farbe- und Helligkeit zugeordnet. Damit lassen sich die Wunschergebnisse kontrolliert und nachvollziehbar schichten. Das Beispiel zeigt die Schichtanleitung, ein praktisches, einfaches Hilfsmittel, das speziell zur Bestimmung der für eine Schichtung benötigten Massen von Elephant entwickelt wurde. ZT

[Halle: 14.2, Gang: T/U, Stand: 20/21]

ZT Adresse

Elephant Dental B.V.
Verlengde Lageweg 10
1628 PM Hoorn
Niederlande
E-Mail: Info@elephant.nl
www.elephant-dental.com

Individualität mit neuer Einrichtung

Neu von KaVo zur IDS 2003: KaVo FLEXspace.

Anlässlich der IDS 2003 in Köln präsentiert KaVo als Premiere seine neue Einrichtungslinie für zahntechnische Labors. Geprägt von weltweiten Lifestyle-Einflüssen werden heute auch von Laboreinrichtungen höchste Individualität, schnelle Handhabung und ein erstklassiges Preis-Leistungs-Verhältnis erwartet. Diese Anforderungen hat KaVo mit seiner neuen Einrichtungslinie FLEXspace umfassend verwirklicht. KaVo FLEXspace ist Individualität. Mit zwei Arbeitsplattenformen, sechs Oberflächen und zehn verschiedene Dekorfarben sind der individuellen Gestaltung praktisch keine Grenzen gesetzt. Die ergonomisch perfekte Arbeitsposition lässt sich einfach durch die integrierte Höheneinstellung definieren.
Durch die variable Funktionszelle wechselt man Lufthanddüse und Handstückdurchführung je nach Bedarf auf die linke oder rechte Seite. FLEXspace ist Value. KaVo FLEXspace bietet KaVo Funktion und Qualität zu einem Preis-Leistungs-Verhältnis, das neue Maßstäbe setzt. Und die Flexibilität des Modulkonzeptes schenkt höchste Investitionssicherheit auch auf lange Sicht, z. B. bei einem Umzug oder einer Umgestaltung der Labor-Arbeitsplätze. FLEXspace ist Schnelligkeit. Mit dem cleveren KaVo Modulkonzept geht einfach alles schneller: von der individuellen Auswahl über die Angebotserstellung bis hin zur Lieferung und Montage. KaVo FLEXspace. Diese Einrichtung begeistert! Erstmals live zu erleben auf der IDS 2003 in Köln. ZT

[Halle: 14.1, Gang: H/J, Stand: 10–21]

ZT Adresse

KaVo
Elektrotechnisches Werk GmbH
Wangener Str. 78
88299 Leutkirch im Allgäu
Tel.: 0 75 61/86-0
Fax: 0 75 61/86-1 07
E-Mail: harter.ewl@kavo.de
www.kavo.com

Befestigungsmöglichkeiten: Adhäsiv oder konventionell!?

Zur Befestigung von Vollkeramik-Restaurationen aus Vita In-Ceram stehen sowohl adhäsive wie auch konventionelle Verfahren zur Verfügung. Die Entscheidung für die eine oder andere Methode sollte sich nach Angaben der Vita Zahnfabrik an der erhaltenen Zahnsubstanz orientieren. Diese Auffassung vertrat auch Professor Dr. Peter Pospiech (Universität Homburg/Saar) auf dem „Vollkeramik-Event“ 2002 am Bodensee: Wenn ausreichend Schmelz zur Verfügung steht, sei – vor allem bei Inlays, Onlays und Teilkronen – das adhäsive Verkleben zu empfehlen. Die adhäsive Befestigung mit modifizierten Bis-GMA-Kompositen ist außerdem die am weitesten verbreitete Methode und bei sämtlichen Vita In-Ceram-Restaurationen indiziert. Adhäsive Restaurationen sind besonders belastbar, da die chemisch härtenden Komposite (z. B. Panavia 21 TC oder Panavia F TC, Kuraray) eine dauerhafte Verbindung zu Vita In-Ceram eingehen. Eine Silikatisierung und Silanisierung ist hier nicht mehr nötig. Eine weitere Möglichkeit ist die konventionelle Befestigung mit Glasionomer- oder Zinkphosphatzementen. Bei letzteren ist zu beachten, dass diese Materialien vergleichsweise opak und von hoher Löslichkeit sind. Für die Verwendung von Glasionomer-Kunststoff–Zementen liegen derzeit noch keine ausreichenden wissenschaftlichen Ergebnisse klinischer Studien vor. ZT

Zur Befestigung von Vollkeramik-Restaurationen aus Vita In-Ceram stehen sowohl adhäsive wie auch konventionelle Verfahren zur Verfügung.

[Halle: 14.1, Gang: D/E, Stand: 10/11]

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
E-Mail: Info@vita-in-ceram.de
www.vita-in-ceram.de

Prothetik perfektioniert

Das Zylinder-Implantat-System PITT-EASY BIO-OSS aus dem Hause Oraltronics zeichnet sich durch ein breites Indikationsspektrum aus. Vielfältige Prothetik-Lösungen werden nahezu jeder ästhetischen, anatomischen und finanziellen Situation gerecht. Jetzt wurde die Anwendung verbessert und erweitert: Die Pfostenbearbeitung erleichtert das Universal-Instrument H.U.G.O. Er liegt griffig in der Hand – für schnelleres und präziseres Arbeiten. Hinter H.U.G.O.'s Namen verbirgt sich sein Anwendungsbereich: Halten der Pfosten, Umschleifen, Glätten, Optimieren. Einfach den entsprechenden PITT-EASY-Pfosten in die Hex-Öffnung des Instrumentes stecken, festschrauben und H.U.G.O. hat ihn während der Bearbeitung „fest im Griff“. H.U.G.O. – der universelle Helfer, wenn es um Pfostenmodifikation geht. Erhältlich ist H.U.G.O. in zwei Größen, für Pfosten der Implantate mit Durchmesser 3,25/3,75 mm, auf einen Blick erkennbar am kurz geriffelten Griffteil, und für 4,00/4,90 mm mit lang geriffeltem Griffteil. Genormte Schlüsselkraft gibt Sicherheit. Für den manuellen Einsatz werden verbesserte Schlüssel mit Handgriff, die für jede prothetische Situation geeignet sind, angeboten. Zusätzlich wird empfohlen, für das Einschrauben mit definiertem Drehmoment (10, 20, 30 Ncm) ein Drehmoment-Ratchet zu nutzen. Dies garantiert ein genormtes Anziehen der Schrauben mit genau definierter Kraft im Munde des Patienten. Für den maschinellen Gebrauch stehen Schlüssel mit Winkelstückansatz zur Verfügung. Sämtliche erforderlichen Schlüssel inklusive Handgriffen und Drehmoment-Ratchet sind im praktischen Prothetik-Tray enthalten. ZT

Der kleine Laborhelfer H.U.G.O.

[Halle: 13.2, Gang: N/O, Stand: 20/21]

ZT Adresse

Oraltronics®
Dental Implant Technology GmbH
Herrlichkeit 4, 28199 Bremen
Tel.: 04 21/4 39 39-0
Fax: 04 21/44 39 36
E-Mail: Info@oraltronics.de
www.oraltronics.com

ZT SERVICE

Fortbildung zielgruppengerecht

INPUT, das Seminarprogramm von dentacolleg für Dentallabore und Zahnarztpraxen bundesweit

Thomas Krause vom Mehlitz Dental-Labor in Lübeck ist Leiter des dentacolleg-Fortbildungsausschusses und stv. dentacolleg Aufsichtsratsvorsitzender.

Mit dem zweimal im Jahr erscheinenden Seminarprogramm „INPUT“ bietet dentacolleg – der bundesweite Zusammenschluss eigenständiger, meistergeführter Dentallabore – den Dentallaboren (Mitgliedslaboren sowie Nicht-Mitgliedslaboren) und Zahnärzten hochwertige, praxisnahe Seminare mit namhaften Referenten an. In Zusammenarbeit mit Lieferanten und internationalen Fortbildungsgesellschaften wurde das Programm direkt am Bedarf der Zielgruppen ausgerichtet. Für Dentallabore ist das INPUT-Angebot spezifiziert für: Inhaber, Geschäftsführer, leitende Angestellte mit den Themen von „Dentalfotografie leicht gemacht“ mit Dr. Volker Bonatz über „Die Coachingwoche“ mit Horst Rückle bis hin zum „3. Degussa Dental Workshop auf der AIDAvita“ mit Peter M. Finke und Werner Weidhüner. Zahntechniker, Auszubildende mit den Themen: von „Totalprothetik nach TiF“ über „Totalprothetik Fertigstellung“, beide mit Martin Koller, bis hin zu „Keramik für Auszubildende“ mit Cornelia Sommer. Laborfahrer mit dem z.B. Thema „Der Laborfahrer als Kundenkontaktmanager“ mit Ingo Poggensee.

Die Seminare für Zahnarztpraxen wenden sich speziell an Zahnärzte und Zahnarzthelferinnen. Gemeinsame Veranstaltungen für alle Zielgruppen stärken den kollegialen Austausch zwischen allen fünf Gruppen. „Ziel ist nicht nur die fachliche Weiterqualifikation, sondern ausdrücklich auch der kollegiale Erfahrungsaustausch zwischen den Seminarteilnehmern“, erklärt Thomas Krause vom Mehlitz Dental-Labor in Lübeck, Leiter des dentacolleg-Fortbildungs-Ausschusses und stv. dentacolleg-Aufsichtsratsvorsitzender. „Aus den dentacolleg-Seminaren wird jeder einzelne Teilnehmer nicht nur für sich selbst mit mehr Wissen herausgehen, sondern er wird auch ein Team gefunden haben, mit dem er sich nach dem Seminar auf Wunsch weiterhin austauschen kann. So hat das einzelne Seminar zwar ein zeitliches Ende, aber es bietet gleichzeitig eine Plattform für einen langfristigen kollegialen Kontakt.“ Das Seminarprogramm von dentacolleg kann kostenfrei angefordert werden bei dentacolleg GmbH (solange der Vorrat reicht; Startauflage Ausgabe 1/2003: 2.000 Exemplare).

Überblick der dentacolleg-Ausschüsse

dentacolleg unterscheidet zwischen überregionalem Marketing für die Gruppe als ganzes und regionalem Marketing vor Ort zur Unterstützung der einzelnen Mitgliedslabore. Beide Ebenen ergänzen einander. Die überregionalen, bundesweiten Marketingmaßnahmen für die gesamte Gruppe unterliegen einem einheitlichen Corporate Design. Die Mitgliedslabore selbst behalten ihren eingeführten Auftritt weiter bei, aber sie können den eigenen Auftritt und ihr Marketing mit umfangreichen Maßnahmen optimieren und komplettieren. Der Marketing-Ausschuss unter der Leitung von Michael Fürst-van Alen, Zahntechnikermeister, Fürst & Diethelm Dentallabor GmbH & Co. KG, Flensburg, entwickelt in Zusammenarbeit mit Fachleuten sowohl für das überregionale dentacolleg-Marketing als auch für die lokale Marketingebene für die Mitgliedslabore Marketingmaßnahmen. Diese Maßnahmen kommen ebenfalls den Partnern der Labore, den Zahnarztpraxen zugute. Zu den Projekten gehören z.B. ein Patienten-Lifestyle-Magazin, Patienten-Informationsmaterial, Plakate, Laborprospekte, Internetauftritte, Pressemitteilungen, Stellen- und Image-Anzeigen oder auch die Veranstaltungsorganisation vor Ort. Kommunikation wird bei dentacolleg groß geschrieben.

Der Ausschuss „Einkauf“ unter der Leitung von Sven Zanter, Zahntechnikermeister, Zanter Dentaltechnik GmbH, Wesselburen, arbeitet mit bekannten, leistungsstarken Lieferanten zusammen, die regelmäßig bewertet werden. Der Ausschuss hat sich der Entwicklung von Qualitätsstandards verpflichtet und wählt nach Prüfung geeignete Materialien zu vorteilhaften Konditionen aus.

Der Fortbildungsausschuss unter der Leitung von Thomas Krause, Betriebswirt, Mehlitz Dental-Labor GmbH, Lübeck, bietet in Zusammenarbeit unter anderem mit Lieferanten und internationalen Fortbildungsgesellschaften hochqualifizierte Seminare in Theorie und Praxis direkt am Bedarf von Dentallaboratorien und Zahnarztpraxen.

Der Ausschuss „Technologie/Innovation“ unter der Leitung von Holger Burmeister, Zahntechnikermeister, Keradent GmbH, Elmshorn, koordiniert die partnerschaftliche Technologie-Kooperation. In diesem Rahmen prüft er unter anderem die am Markt befindlichen Geräte und Technologien. Der offene Austausch und das kollegiale Miteinander stärken das einzelne Labor – bis hin zur gemeinsamen Nutzung von Geräten. ZT

Fortbildungen passgenau für insgesamt fünf Zielgruppen: vom Laborinhaber über den Zahntechniker, Laborfahrer bis hin zu Zahnärzten und Zahnarzthelferinnen.

ZT Adresse

dentacolleg GmbH & Co. KG
Fortbildungs-Ausschuss
Thomas Krause, Vorsitzender
An der Alster 83
20099 Hamburg
Tel.: 0 40/2 84 99 10-0
Fax: 0 40/2 84 99 10-16
E-Mail: dentacolleg@t-online.de

Zahngold für Menschen in Not

Mit alten Goldfüllungen aus entfernten Kronen und Brücken können Zahnärzte und Patienten notleidenden Menschen helfen

Das „Hilfswerk Deutscher Zahnärzte für Lepra- und Notgebiete“ (HDZ) ruft dazu auf, entfernte Kronen und Brücken zu spenden. Dentalunternehmen wie Heraeus Kulzer recyceln das Altgold kostenfrei und leiten den Gegenwert des Edelmetalls an die Hilfsorganisation weiter.

Seit über 15 Jahren setzt sich das HDZ für Menschen in Notgebieten ein. Neben Lepraprojekten in Bombay und Madras liegt ein weiterer Schwerpunkt in der Förderung von Kinder- und Jugendzentren. „Im Jahr 2002 konnten wir über 40 Projekte verwirklichen“, so der Leiter des HDZ, Dr. Klaus Winter. Zum Beispiel den Bau eines Werkstattgebäudes in Peru, in der Jugendliche eine Ausbildung erhalten. Die Ausbildungsstätte in der Nähe von Cusco ist einem Waisenhaus für 80 Kinder angeschlossen, das ebenfalls durch Altgoldsammlungen des HDZ ermöglicht wurde. Das HDZ stellt Zahnärzten Spendentüten für das Altgold zur Verfügung. Die verschlossenen Tüten mit unterschriebenem Spendenauftrag werden dann an das HDZ Büro in Göttingen geschickt. ZT

ZT INFO

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Heraeus Kulzer GmbH & Co. KG
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0 61 81/35 44 19
E-Mail: Dieter.Kaempfe@heraeus.com
www.heraeus-kulzer.de

HDZ, Hilfswerk Deutscher Zahnärzte für Lepra- und Notgebiete
Postfach 21 32
37011 Göttingen
Tel.: 05 51/60 02 33
E-Mail: DrWinter@hilfswerk-z.de
www.hilfswerk-z.de

Kursprogramm 2003

Jetzt verfügbar: aktuelle Fortbildungen von Degussa Dental

Metallkeramik, Vollkeramik, GoldenGate System, Zirkonoxid-Technologie mit Cercon smart ceramics – damit umspannen die Konzepte von Degussa Dental die gesamte hochwertige Prothetik unserer Zeit. Entsprechend breit ist auch das Programm an Fortbildungen ausgelegt. Ob es sich nun um ein-, zwei oder mehrtägige Kurse handelt, ob interne oder externe Experten als Referenten auftreten – eines ist allen Weiterbildungen gemeinsam: die Ausrichtung auf praxisnahe Inhalte und Arbeitsabläufe.

Um dabei jedem Teilnehmer den richtigen Einstieg zu bieten, sind unterschiedliche Schwierigkeitsgrade vorgesehen. Wer zum Beispiel die neu ins Programm genommene Zirkonoxid-Technologie kennen lernen möchte, kann mit einem eintägigen Grundkurs oder zweitägigen Aufbaukurs beginnen. Später vertieft er mit Cercon smart ceramics „Professional“ die Gerüstgestaltung sowie die Systematik der Farbwidergabe. Anschließend erlernt er im Kurs Vollkeramik „Spezial“ den übergreifenden Einsatz der Lichtdynamik für Presskeramik (Cergo) und Strukturkeramik (Cercon) – ein mächtiges Konzept zur perfekten ästhetischen Gestaltung. Aus der Erfahrung von nun schon zehn Jahren schöpfen die Weiterbildungen zum GoldenGate System. Ob es dabei um die Gerüstgestaltung mit Degunorm, die methodische Farbanalyse, die Keramikschichtung, die Maltechnik oder den effektvollen Einsatz der Lichtdynamik handelt – in jedem Bereich hat sich ein großer Schatz von Tipps und Tricks angesammelt, der in den Kursen voll zum Tragen kommt.

Über das Kursprogramm 2003 hinaus können auch individuell Fortbildungen im eigenen Labor vereinbart werden. Für die Abstimmung der Inhalte und die Beratung bei der Auswahl der Referenten stehen die regionalen Degussa Dental VertriebsCentren zur Verfügung. Bei ihnen lässt sich auch das Kursprogramm ordern oder direkt bei Degussa Dental, Frau Mechthild Oeke. Im Internet sind auf der Seite www.degussa-dental.de nähere Informationen abrufbereit. ZT

ZT Adresse

Degussa Dental GmbH
Postfach 13 64
63403 Hanau
Tel.: 0 61 81/59-57 03
Fax: 0 61 81/59-57 50
E-Mail: andreas.maier@degussa-dental.de

ZT Kurz notiert

Die Wiener Internationale Dentalausstellung (WID) findet erstmals in völlig neuer Form am 25. und 26. April im Austria Center auf 3.500 Quadratmetern statt und wird künftig im Jahresrhythmus organisiert. Damit können sich Österreichs Zahnärzte, -techniker und -assistentinnen vier Wochen nach der Kölner IDS auch im eigenen Land über die aktuellsten Innovationen der Dental-Branche informieren. Die WID versteht sich als konzentrierte zweitägige Verkaufsausstellung, als Präsentationsplattform für Hersteller, Handel und Importeure. Auf der WID wird keinerlei wissenschaftliches Programm geboten. Der Eintritt ist frei, Parkplätze und die WID-Vinothek mit Snacks stehen kostenlos zur Verfügung.

Das dentechnica-forum 2003 während der IDS 2003 in Köln greift diesmal erneut Themen für den zahntechnischen Unternehmer auf und behandelt sie zielgerichtet und praxisnah. Am Freitag, 28.03 und am Samstag, 29.03. jeweils von 9.30 bis ca. 14.00 Uhr eröffnen sich für Sie fachliche Perspektiven für Ihren anschließenden Messebesuch auf der IDS 2003. Die Teilnahmegebühr beträgt 60 Euro und der Veranstaltungsort ist das Congress-Centrum Ost auf der Köln Messe, Verteilerebene Halle 13/14 im Europasaal. Tagungsteilnehmer haben die Möglichkeit, die IDS am Veranstaltungstag kostenlos zu besuchen. Weitere Informationen und Anmeldung direkt bei Quintessenz Verlag, Kongress Service, Tel.: 0 30/7 61 80-6 82 oder kongresse@quintessenz.de.

Degussa Dental baut seine Kernkompetenz Keramik in Rosbach aus. Inmitten einer allgemein skeptischen Stimmung, bei Industriekapitänen wie auch bei Verbrauchern, investiert Degussa Dental in sein Werk an der Rodheimer Straße – zum Beispiel in neue Aus- und Fortbildungseinheiten, in verbesserte SAP-gestützte Werkstoffprüftechnik und in die Zirkonoxid-Technologie. „Hier in Rosbach befindet sich das europäische Kompetenz-Zentrum für zahnmedizinische bzw. zahntechnische Keramik“, erklärt Dr. Bernd Meier, Leiter Produktion und Technik der Degussa Dental GmbH. „In diesen traditionsreichen Gebäuden treffen Sie auf die zukunftsträchtigsten Innovationen. Unsere engagierten und erfahrenen Mitarbeiter sind dabei unser wichtigstes Kapital.“

Heraeus Kulzer stellt sich als erster Dental-Hersteller dem Praxistest von IZZ, Institut für angewandte Material- und Verfahrensprüfung in Zahntechnik und Zahnmedizin. Getestet wurden die Edelmetall-Legierungen für Zahnersatz Bio Herador N und Bio Maingold SG. Dabei erzielte das Produkt des Hanauer Unternehmens hervorragende Ergebnisse und wurde mit dem Gütesiegel „Geprüfte IZZ/VUZ Qualität“ ausgezeichnet. Das IZZ verfolgt das Ziel, durch eine Optimierung von Verfahrensabläufen die Wirtschaftlichkeit in Praxis und Labor zu steigern. Ein Hauptaugenmerk liegt auf der Prüfung und Optimierung von Anwendungssicherheit.

ZT Kurz notiert

Vom 29. bis 30. 11. 2002 fand das Swiss Symposium on Esthetic Dentistry in Lausanne statt. Unter dem Motto „Ästhetik ohne Kompromisse" trafen sich 530 Zahnärzte und Zahntechniker aus 8 europäischen Ländern. Das wissenschaftliche Programm mit namhaften internationalen Referenten bot an beiden Tagen anspruchsvolle Vorträge mit hohem Praxisbezug. Das erste „Swiss Symposium on Esthetic Dentistry" wurde den hohen Erwartungen der Teilnehmer gerecht. Der Veranstalter wie auch die zahlreichen Aussteller konnten über die beiden Symposiumstage ein zufriedenes und interessiertes Fachpublikum antreffen. Die Vorbereitungen für die zweite Durchführung des Swiss Symposiums on Esthetic Dentistry 2004 sind bereits in vollem Gange.

Das neue Kursbuch 2003 der Firma Girrbach Dental GmbH bietet auf 64 Seiten Seminare und Arbeitskurse für Zahnärzte und Zahntechniker zu den Themen: Registrieren-Artikulieren, funktionelle und ästhetische Totalprothetik und Keramikkurse. Das Girrbach-Kursbuch 2003 kann kostenlos bei Martina Weber telefonisch: 0 72 31/95 72 51 oder per E-Mail: kurse@girrbach.de angefordert werden. Und das Kursprogramm ist auch im Internet unter http://www.girrbach.de/de/fortbildung präsentiert.

Stephan Zahntechnik stellte Zahnärzten neuen Werkstoff vor: Über 60 Zahnmediziner folgten der Einladung des Lüdenscheider Unternehmens und ließen sich über die Verarbeitung des Werkstoffes DC-Zirkon mittels der neuartigen Frästechnik informieren. Mit den drei Referenten Dr. Leonard Meyer, Dirk Ahlmann und Dr. Joachim Tinschert wurden drei kompetente Referenten gewonnen, die diese „neuen Wege" in der Zahntechnik aus verschiedenen Blickwinkeln beleuchteten. Abschließend erhielten die Gäste im Fräszentrum der Stephan Zahntechnik, Lüdenscheid, bei Getränken und einem Imbiss vor Ort einen Einblick in das „Wunderwerk der Technik". Klaus Stephan ließ den Fräsroboter arbeiten und die Zahnärzte konnten miterleben, wie Zahnersatz aus DC-Zirkon maschinell angefertigt wird.

Die Arbeitskreis-Mitglieder – der im Sommer 2001 gegründeten Arbeitskreise der VITA In-Ceram Professionals – trafen sich bereits zum 50. Mal. Zu den bundesweit 600 Teilnehmern zählen neben Zahntechnikern auch immer mehr Zahnärzte. Ihr Ziel ist es, gemeinschaftlich vollkeramische Zahnrestaurationen aus VITA In-Ceram populärer zu machen. Angefangen hat die Geschichte der VITA In-Ceram Professionals mit zunächst fünf Zahntechnikermeistern – sie gründeten die ersten fünf Arbeitskreise. Inzwischen existieren deutschlandweit 20 solcher Interessengemeinschaften, die sich jeweils viermal jährlich im zahntechnischen Labor der Arbeitskreis-Ausrichter treffen. Die Ergebnisse der Treffen werden auf der Website www.vita-in-ceram.de und viermal jährlich im Newsletter der VITA In-Ceram Professionals veröffentlicht. Auf der Website können sich Interessierte zu den Treffen anmelden. Der Menüpunkt „VITA In-Ceram Professionals" gibt Aufschluss über Termine, Veranstaltungsorte und Themen.

KZBV schaltet neue Patientenseiten frei: www.kzbv.de. Damit sind jetzt Informationen zur Vorsorge und zu zahnärztlichen Behandlungen jederzeit abrufbar. Die KZBV freut sich, dass sie zahnmedizinische Experten als Autoren gewinnen konnte. Dank ihnen ergänzen jetzt neue Texte wie zum Beispiel zur Parodontologie das bisherige Angebot. Weitere Artikel werden in der nächsten Zeit folgen. Die neuen Texte waren Anlass für einen Relaunch: Sämtliche bisher eingestellten Artikel wurden überarbeitet und auf aktuellen Stand gebracht. Ein neues Layout soll Übersicht schaffen und einfaches Navigieren ermöglichen.

Der gute Ton am Telefon

Vermitteln Sie jedem Anrufer, dass er an diesem Tag der erste und wichtigste ist!

Das Telefon ist wichtiges Marketinginstrument des Dentallabors. Kompetenz, Kundenorientierung und Corporate Identity werden darüber vermittelt. Unternehmen haben schon längst erkannt: „Das Telefon ist die Visitenkarte des Unternehmens."

In manchen Dentallaboren unterschätzt man die Wirkung des Telefons noch bei weitem, obwohl es die entscheidende Schnittstelle zur Außenwelt, d. h. zur Zahnarztpraxis und zum Patienten ist. Tatsache ist, dass die Servicequalität am Telefon in leider viel zu vielen Betrieben die Geduld und das Portemonnaie des Anrufers so arg strapaziert, dass eine abschreckende Wirkung garantiert werden kann.

Anspruch und Wirklichkeit scheinen oft so weit voneinander entfernt zu sein wie die Erde vom Mars. Servicequalität und Kundenorientierung wird dem Zufall überlassen, beziehungsweise dem persönlichen Geschick der jeweiligen Mitarbeiterin. Lange Wartezeiten, unverständliche Meldungen, fehlgeleitete Verbindungen, unvollständige Informationen, sind nur einige wenige Negativ-Erlebnisse, die das Dentallabor vermitteln kann. Ist es das, was Sie wollen?

Stimme macht Stimmung

Anhand von Stimme und Tonfall machen wir uns am Telefon ein Bild von unserem Gesprächspartner und auch von dem Unternehmen, in dem er tätig ist. Deshalb sind Personen mit hohen, schrillen oder krächzenden Stimmlagen tatsächlich für eine Tätigkeit am Telefon ungeeignet. Überwiegend Mitarbeiter, die Sympathie und Kompetenz vermitteln können, sollten das Telefon bedienen. Angenehm wirken dunklere, ruhige Stimmen. Ebenso drücken negative Formulierungen die Stimmung, machen den Anrufer aggressiv und wirken unprofessionell. Achten Sie darauf, dass z. B. folgende negative Formulierungen aus dem Vokabular Ihrer Mitarbeiter gestrichen werden:

- „Das weiß ich nicht."
- „Das haben Sie falsch verstanden!"
- „Ich bin nur (die Aushilfe, Auszubildende, Bürokraft etc.)"
- „Das müssen Sie mir schon buchstabieren."
- „Dafür bin ich nicht zuständig."
- „Die Chefin/der Chef ist beschäftigt."

Hat Ihr Kunde richtig gewählt?

Die Meldung am Telefon ist eine überaus beliebte Trainingsform, um einen Weltrekord im Schnellsprechen zu erzielen. In Ihrem Unternehmen gibt es sicherlich auch siegverdächtige Anwärter. Zunächst möchte schließlich jeder Anrufer wissen, ob er – auch im doppelten Sinne zu verstehen – „richtig gewählt" hat. Fragen Gesprächspartner häufiger nach „Ist dort das Dentallabor ...", dann ist die Meldung auf jeden Fall zu schnell. Also, schon wieder Zeit und Geld vertan. Nicht zufällig heißt es „Jeder Mitarbeiter ist ein Repräsentant des Unternehmens", denn so wie diese sich am Telefon verhalten, folgert der Kunde, wird im Labor auch gearbeitet.

Monotone und gelangweilte Meldung: Ein Labor, in dem mit stoischer Ruhe gearbeitet wird. Nach dem Prinzip „Eines nach dem anderen ...", „Eile mit Weile ..." Terminvereinbarungen werden darum mit Sicherheit nicht eingehalten ...

Gehetzte Meldung: eindeutiges Kennzeichen von „Dentalfabriken". Der Kunde entwickelt Sorge, dass bei Massenanfertigungen auf Grund der Überbelastung die Häufung von Fehlern gleichermaßen einhergeht. Wer will das schon?

Kurzangebunden und ohne Lächeln: Der Kunde erkennt schon jetzt, dass er mit dieser/m Mitarbeiter/in nie klarkommen wird. Wie wird dann erst der Chef sein? („Wie der Herr, so sein Gescherr")

Cooles näseln der Meldung oder zartes Hauchen: mag den Eindruck erwecken, Ihr Kunde hätte ausversehen eine 190-Nummer gewählt. Die Verabschiedung: Bedanken Sie sich für den Anruf, nennen Sie nochmals den Namen des Anrufers und beenden Sie das Gespräch mit einem Gruß. ZT

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Um ein positives Bild von sich selbst und dem Unternehmen am Telefon entstehen zu lassen, sollten die Mitarbeiter folgende Punkte beachten:

- Lächeln Sie, sobald das Telefon klingelt!

Auch wenn man Sie nicht sieht, kann der Anrufer Sie lächeln hören! Ihre Stimme wirkt dadurch um ein Vielfaches freundlicher und dynamischer.

- Melden Sie sich nach dem zweiten Klingeln!

Das ist ein sicheres Zeichen von Interesse. Klingelt es häufiger, entsteht der Eindruck, dass das Labor unorganisiert und überlastet ist.

- Zeitgemäße und verständliche Meldung

„Dentallabor Einstein. Sie sprechen mit (Vor- und Nachname der Mitarbeiterin)." Der Anrufer muss immer sofort erkennen, dass er im doppelten Sinne „richtig" gewählt hat! Unverzichtbar ist die Nennung des eigenen Namens. Der Anrufer hat ein Recht darauf ihn zu erfahren, schließlich wollen Sie ja auch immer wissen, mit wem Sie sprechen!

- Sprechen Sie deutlich!

Ist die Meldung unverständlich, weil zu schnell oder genuschelt wird, verliert sie ihren Zweck.

- Legen Sie Herzlichkeit in Ihre Stimme!

Auch wenn Sie sich täglich x-mal am Telefon melden müssen, bleiben Sie stets freundlich. Der Anrufer weiß nicht, dass er z. B. der 40ste an diesem Tag ist. Bestrafen Sie ihn nicht dafür, denn letztlich bestrafen Sie sich auch selbst. Wie heißt es so schön: „Wie man in den Wald ruft, so schallt es heraus!"

ZT Kurzvita

Dipl.-Germ. Karin Namianowski
Mühlbolz 6
88260 Argenbühl
E-Mail:
Namianowski.Beratung.Training@t-online.de

Vita: Studium der Diplom-Germanistik und Kommunikationswissenschaften an der Universität Bamberg. Tätigkeit als Bildungsreferentin, Pressesprecherin und Personalreferentin bei Verbänden und in der pharmazeutischen Industrie. Zusatzausbildung zur Kommunikationstrainerin und IHK-Ausbildereignungsprüfung. Seit 1992 freie Referentin für Servicemanagement, Kommunikation, Beratung und Marketing. Trainerin bei den Zahnärztekammern, Fortbildungsinstituten, Kliniken, Depots, Industrie- und Handelskammern, der ZMF-Schule Nürnberg (Fachbereich Psychologie/Rhetorik), Arzt- und Zahnarztpraxen, der dentalen Zubehörbranche sowie in der Industrie. Gesellschafterin des Institutes für Management und Marketing in der Zahnarztpraxis, Remseck. Aufgabenschwerpunkt: Fortbildung zur Praxismanagerin. Trainerin der Gewinnerpraxis des Deutschen Unternehmerpreises 2001.

VUZ-Zahntechnik reagiert auf die Globalisierung

24 VUZ-Mitgliedsbetriebe haben zum Abschluss der Verbundzertifizierung ihre Urkunden erhalten. Über 20 weitere Mitgliedslaboratorien haben sich einer weiteren Zertifizierungsmaßnahme angeschlossen. Dazu Fragen an Gerd Bannuscher, VUZ-Projektleiter und seit mehr als zehn Jahren ausgewiesener Fachmann für Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung.

Warum ist QM, QS, Zertifizierung heute wichtiger denn jemals zuvor?

Die Zertifizierung der VUZ-Partnerlaboratorien sagt aus, dass die Dental-Labore qualitätsfähig sind, gesetzliche Anforderungen erfüllen (speziell für Medizinproduktehersteller: Richtlinie 93/42 EWG, Medizinproduktegesetz) und darüber hinaus die Anforderungen der DIN EN ISO 9001:2000 (Qualitätsmanagementsysteme) und DIN EN 46001:1996 (Qualitätssicherungssysteme Medizinprodukte: Besondere Anforderungen). Ein funktionierendes Qualitätsmanagement-Qualitätssicherungssystem sichert den in Europa gesetzlich geforderten Patienten- und Anwenderschutz.

Allen Verbrauchern sichern die VUZ-Partnerlaboratorien die europaweite Verfügbarkeit von Medizinprodukten mit einer gleich hohen Produktsicherheit und Leistungsfähigkeit. Dies ist nicht nur eine gesetzliche Forderung, sondern die deutsche, zahntechnische Antwort auf die Globalisierung der Märkte. Prozesse werden analysiert und unter den Aspekten „Qualität und Wirtschaftlichkeit" festgelegt und kontinuierlich verbessert. Damit wird betriebswirtschaftliches Basiswissen umgesetzt und es werden zugleich die Ziele des SGB Sozialgesetzbuch Teil V (Qualität und Wirtschaftlichkeit) erreicht. Qualitätsabweichungen werden durch interne und externe Prozesse wahrgenommen und analysiert. Im Sinne des Prozessmanagements werden Korrekturen vorgenommen und Verbesserungen erzielt.

Gerd Bannuscher (vorn) hat mit einer neuen Verbundzertifizierung bei der VUZ begonnen. Viele Mitgliedsbetriebe zeigen großes Interesse.

Was decken QS-Seminare bei der VUZ ab?

Prozessmanagement für das Dental-Labor ist heute wichtiger denn je. Jeder überflüssige Prozess oder nicht wirtschaftliche Teilprozesse können in ihrer Summe die Existenz eines Dental-Labors gefährden. Gerade in Zeiten, in denen die Wirtschaftlichkeit eine existentielle Bedeutung hat, ist Labormanagement gefragt. Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung werden in den QS-Workshops als Teil der Organisations- und Personalentwicklung (Unternehmensentwicklung) im Dental-Labor im Team bearbeitet.

Welche Vorteile hat eine (Gruppen) Verbundzertifizierung?

Die VUZ ist ein Qualitätsverbund. Der Begriff Verbundzertifizierung ist daran angelehnt. Vorteil der Verbundzertifizierung ist die Erreichung eines gleich hohen Qualitätsstandards der VUZ-Partnerlaboratorien mit grundsätzlich gleicher Dokumentationsbasis, gleichen Qualitätszielen und gleichem Qualitätsbewusstsein, wodurch die Kooperation untereinander verbessert wird. Individuelle Besonderheiten bleiben dennoch erhalten.

Was ist in Zukunft an Richtlinien auch von der EU zu erwarten?

Die EU hat bereits mit der Richtlinie 93/42 EWG Europarecht für Medizinprodukte geschaffen. Diesem folgten nationale Gesetze der einzelnen Mitgliedsstaaten, so für Deutschland das Medizinproduktegesetz (MPG). Die demnächst erscheinenden Normen: DIN EN ISO 13485/DIN EN ISO 13488 werden die Anforderungen der DIN EN ISO 9001:2000 und DIN EN 46001/46002 in sich vereinigen. Für die Zertifizierung nach diesen Normen werden ausschließlich die nach dem MPG „Benannten Stellen" zuständig sein. Für die Akkreditierung „Benannter Stellen" ist die ZLG Zentralstelle der Länder für Gesundheitsschutz bei Medizinprodukten zuständig. Somit werden diese Normen quasi dem Bundesministerium für Gesundheit zugeordnet.

Das wichtigste Fazit?

Die VUZ-Partnerlaboratorien verfügen über den weltweit höchsten Qualifizierungsgrad als Dental-Labor, der durch die Zertifizierung nachgewiesen wird. Die VUZ-Partnerlaboratorien erfüllen:

- die Richtlinie 93/42 EWG (europäische Gesetzgebung)
- das Medizinproduktegesetz – MPG (deutsche Gesetzgebung)
- die DIN EN ISO 9001:2000 (Qualitätsmanagementsysteme)
- die DIN EN 46001:1996 (Qualitätssicherungssysteme Medizinprodukte: Besondere Anforderungen). ZT

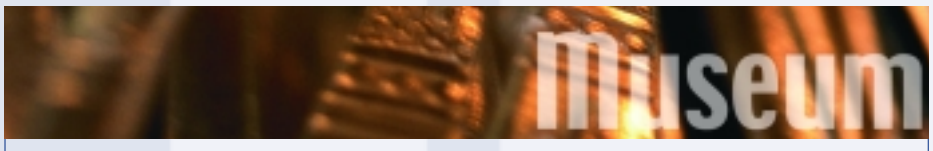
80 Jahre Weltmesse der Dentalbranche

Die IDS 2003 am 25.–29. März versammelt über 1.400 Anbieter aus 51 Ländern

Die bevorstehende IDS Köln ist in zweifacher Hinsicht eine Jubiläumsveranstaltung – vom 25. bis 29. März 2003 wird die Weltmesse der Dentalbranche nicht nur zum 30. Mal durchgeführt, die Internationale Dental-Schau blickt sogar auf eine 80-jährige Geschichte zurück. Die Messe fand bis 1989 an wechselnden Messeplätzen statt und hat seit 1992 in Köln ihren festen Standort. Veranstaltet wird sie vom Verband der Deutschen Dental-Industrie (VDDI), Köln, in Zusammenarbeit mit der Koelnmesse. Wie schon in den letzten Jahren ist eine Steigerung der Ausstellerzahlen zu verzeichnen. Über 1.400 Unternehmen, gut 100 mehr als im Jahr 2001, haben sich angemeldet. Der Auslandsanteil beläuft sich auf 59 %. Die Brutto-Ausstellungsfläche der IDS Köln 2003 beläuft sich auf 92.000 m² in den Hallen 13 und 14 des Kölner Messegeländes. Die Analyse der Besucherstruktur 2001 ergab, dass 38 % aus Zahnarztpraxen kamen, 32 % aus Dental-Labors (Handwerk), der Dentalhandel stellte 12 % der Besucher, 9 % aus der Dental-Industrie, 3 % aus Forschung und Lehre. www.ids-cologne.de heißt die Internetadresse, die alle weiteren wichtigen Informationen rund um die Internationale Dental-Schau vermittelt – erstmals bietet die Koelnmesse auch eine elektronische Besucherregistrierung an. Durch diese Online-Anmeldung lassen sich die Wartezeiten an den Kassen deutlich reduzieren. Die IDS Köln 2003 verspricht ein Top-Ereignis für die dentale Welt zu werden, ein Ereignis, das den rasanten Fortschritt der Produktentwicklung bei zahnärztlichen und zahntechnischen Arbeitsmitteln und Werkstoffen widerspiegeln und das ganze Spektrum innovativer Produkte und Verfahren vorstellen wird. ZT

Colonia Claudia Ara Agrippinensium

Die Stadt erhielt 50 n.Chr. ihren Namen Colonia Claudia Ara Agrippinensium (CCAA) von der Kaiserin Agrippina und Kaiser Claudius. Erzbischof Hildebold beginnt 870 mit dem Bau des Karolingischen Doms und 1700 wurde das erste Eau de Cologne hergestellt. Ein Abriss der köl´schen Geschichte in Kurzversion. Heute betragen die Flächen der Stadt 40,515 ha und beherbergen 1.017.721 Einwohner. Aber nicht nur das macht Köln aus.



Schokoladenmuseum
Alle Schleckermäuler kommen im Schokoladenmuseum auf ihre Kosten. Das Privatmuseum erläutert die Herstellung und die Kulturgeschichte der Schokolade sowie die Firmengeschichte von Stollwerk.
Führungen: samstags (14.00 u. 16.00 Uhr), sonntags und feiertags (11.30, 14.00 und 16.00 Uhr)
Öffnungszeiten: Di–Fr von 10–18 Uhr, Sa, So und Feiertage von 11–19 Uhr
Eintrittspreise: Erwachsene 5,50 €, Ermäßigungsberechtigte 3,– €. Kinder unter 6 Jahren sowie alle Geburtstagskinder haben freien Eintritt.
Erreichbarkeit: Haltestelle Heumarkt U-Bahn/Straßenbahn: 1, 7, 8, 9, Bus: 132, 133, 250, 260
Adresse: Rheinauhafen, 50678 Köln, Telefon: 02 21/93 18 88-0, Fax: 02 21/93 18 88-14

Museum Ludwig
Kunstliebhaber dürfen sich das Museum Ludwig nicht entgehen lassen. Neben dem Schwerpunkt deutscher Expressionismus offeriert das Museum u.a. auch Bilder und andere Kunstobjekte der Russischen Avantgarde, des Surrealismus, eine Picasso-Sammlung und eine Fotografie- und Videoabteilung.
Führungen: dienstags 18.00 Uhr, mittwochs 16.30 Uhr, samstags 11.30 Uhr, sonntags 11.30 Uhr
Öffnungszeiten: dienstags 10.00 bis 20.00 Uhr, mittwochs bis freitags 10.00 bis 18.00 Uhr, samstags und sonntags 11.00 bis 18.00 Uhr.
Eintrittspreise: € 7,70/ermäßigt € 4,10 (Gilt nicht für Sonderausstellungen).
Erreichbarkeit: Haltestelle Köln, Dom/Hbf. U-Bahn/Straßenbahn: 5, 12, (14), 16, 18, Bus: 132, S-Bahn: 6, 11, 12
Adresse: Bischofsgartenstraße 1, 50667 Köln, Telefon: 02 21/22 12 34 91, Fax: 02 21/22 12 41 14.

Spitz
Am Eigelsteintor hat das „Spitz" seinen Sitz. Es besticht durch seine gemütliche Atmosphäre und bietet alles vom Kaffee bis zum Bier, vom Salat über den Kuchen bis hin zum Schweinebraten. Im Café sorgt die hölzerne Möblierung und das einheitliche Auftreten der Kellner (weißes Hemd mit blauer Schürze) für eine stilvolle Umgebung.

SPITZ
Lübecker Str. 1
50668 Köln-Nordstadt
Tel.: 02 21/13 16 25
Öffnungszeiten: 9–1 Uhr, Fr./Sa. bis 2 Uhr, So. 11–1 Uhr

Früh Brauhaus
1904 gründete Braumeister Peter Josef Früh seine Hausbrauerei, um ein Bier nach seinem Lieblingsrezept zu brauen. Das Brauhaus, welches nur einen Katzensprung vom Dom entfernt ist, wurde um einen Brauhauskeller und ein gehobenes Restaurant erweitert und stellt heute eines der beliebtesten Treffpunkte von Kölnern und Gästen der Stadt dar.

Cölner Hofbräu
P. Josef Früh KG
Am Hof 12–14
50667 Köln

Päffgen
Seit nun mehr 120 Jahren besteht das Brauhaus Päffgen. Gegründet wurde es 1883 von Herrman Päffgen. Heute ist es der Mittelpunkt von Köln. Der Nabel der Gaststätte ist der Beichtstuhl mit seinem Thekenschaf und der Platz zwischen Thekenschaf und den Fässern muss frei sein, damit der Überblick gewahrt bleibt. Im Winter wird der brauhauseigene Wintergarten durch eine komplette Überdachung zu einem beheizbaren Wintergarten. In den warmen Monaten kann das 2000 restaurierte Glasdach geöffnet werden.

Die Hausbrauerei Päffgen
Friesenstraße 64 – 66
50670 Köln
Tel.: 02 21/1 35 46,
Fax: 02 21/ 1 39 20 05
Öffnungszeiten:
Brauhaus: So. – Do.: 10 –24 Uhr
Fr. + Sa.: 10 – 0.30 Uhr
Brauerei: Mo. –Fr.: 7 –15 Uhr
(Im Klapperhof)
Sa.: 7 – 12 Uhr

Grünlilie
Für alle, die auf ihre Gesundheit achten, bietet Köln mit dem vegetarischen Restaurant „Grünlilie" ein tolles Lokal auch für Fleischgenießer. Bei klassischer Musik wie Vivaldis „Vier Jahreszeiten" offeriert die „Grünlilie" ein Menüangebot, welches sich an den vier Jahreszeiten orientiert.

GRÜNLILIE
Weyertal 15
50937 Köln-Sülz
Tel.: 02 21/42 88 59
Öffnungszeiten: 12–14.30 und 19–22 Uhr,
Ruhetag: Sonntag

Scampino
Das reine Fischrestaurant rechts neben dem Rheinufer offeriert täglich eine große Auswahl an fangfrischem Fisch und Meeresfrüchten. Das Lokal besticht durch sein mediterranes Flair und bietet eine besondere Attraktion an: die Schauküche. Der Gast erhält dabei die Gelegenheit, den Meistern des Herdes bei der Arbeit zuzusehen. Bei einem erlesenen Wein kann man neben der Kochkunst auch den besonderen Ausblick auf das Rheinufer genießen.

Scampino
Deutz-Mühlheimer Straße 199
51063 Köln
Tel.: 02 21/61 85 44

Graugans
Dieses Gourmet-Restaurant verspricht eine sehr originelle Konzeption kulinarischer Erlebnisse. Durch die zeitgemäße Verbindung der europäischen Küche mit fernöstlichen Akzenten hat sich diese Lokalität in Köln etabliert und einen Namen gemacht. Die hiesigen Speisen sind nicht gerade preiswert, aber dafür wird einem der Gaumen von den ausgesprochen experimentierfreudigen Köchen auf das Beste verwöhnt.

GRAUGANS im Hyatt Regency Köln
Kennedy-Ufer 2a
50679 Köln-Deutz
Tel.: 02 21/82 81 17 71
Öffnungszeiten: 12–14 und 18.30–22 Uhr,
Sa./So. ab18.30 Uhr

Vetro
Um sich für einen kurzen Moment dem gerade grauen Alltag zu entziehen, geht man ins Vetro. Dort genießt man mit mediterranen Speisen das Leben des sonnigen Südens und holt sich dadurch ein Stück nach Deutschland. Bei leichten Fisch-, Fleisch-, Reis- und Nudelgerichten in fantasievollen Variationen ist Abwechslung garantiert.
Das Ambiente ist ebenfalls schlicht aber stilvoll und die freundlichen Kellner sorgen für eine angenehme Atmosphäre.

VETRO-Restaurant
Breitestraße 6–26
(WDR Arkaden)
50667 Köln
Tel.: 02 21/9 25 27-27

Rosebud
Um stilvoll in die Nacht zu starten, ist das Rosebud immer noch der Anlaufpunkt schlechthin. Wochentags von 20.30–22 Uhr ist Happy Hour angesagt, doch wird es dem Gast schwerfallen, sich zwischen ca. 150 Cocktails zu entscheiden. Bei der Auswahl und dem guten Service ist es nicht verwunderlich, dass es kürzlich zu einer der besten Cocktailbars Deutschlands erhoben wurde.

ROSEBUD
Heinsbergstraße 20
50674 Köln-Kwartier Latäng
Tel.: 02 21/2 40 14 55
Öffnungszeiten:
20.30–2 Uhr, Fr./Sa. 21–3 Uhr, So. bis 2 Uhr

Bruegel
Das Bruegel zählt in Köln zu den Unikaten. Die Bar erstreckt sich über zwei Etagen und ist eine harmonische Mischung aus Farbe, Struktur und Raum. Freundliches Personal und die enorme Auswahl an Cocktails machen es dem Gast leicht, sich in diesem Ambiente wohl zu fühlen. Auch bietet die Brasserie neben dem großen Angebot an Getränken auserlesene Speisen und tolle Bufetts.

Bruegel Brasserie
Hohenzollernring 17
50672 Köln
Tel.: 02 21/25 25 79
Öffnungszeiten: Mo–Fr. 12–3 Uhr und Sa-So 18–3 Uhr

ZT Damit Sie bestens auf die IDS 2003 vorbereitet sind – hier wichtige Tipps.

Öffnungszeiten
25. März bis 28. März von 9.00 bis 18.00 Uhr
Am Samstag, den 29. März, schließt die IDS um 16.00 Uhr.

Katalog
Der Katalog kostet 6,60 Euro. Auf Wunsch schickt Ihnen die Koelnmesse den Katalog (zzgl. Versandkosten) per Nachnahme zu. Bestellen können Sie ihn per Fax: 02 21/8 21-37 29.

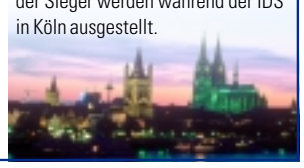
Eintrittskarten	**Kassenverkauf**
Tageskarte	12,– €
2-Tageskarte	16,– €
Dauerkarte	20,– €
Tageskarte Azubis Schüler, Studenten	7,– €

Für Kinder unter 6 Jahren ist der Eintritt frei. Im Inland erhalten Sie Karten direkt bei Koelnmesse (Fax: 02 21/8 21/34 37).

Eintrittskarte = Fahrausweis
Mit Ihrer Eintrittskarte können Sie kostenlos Busse, Bahnen und Züge der Kölner Verkehrsbetriebe (KVB) und des Verkehrsverbundes Rhein-Sieg (VRS) in der 2.Klasse benutzen. Ausgenommen sind die zuschlagpflichtigen Züge der Deutsche Bahn AG.

Rahmenprogramm
Bei Fragen zum Rahmenprogramm der IDS steht Ihnen gerne zur Verfügung:
Sonja Wagner, Managerin Rahmenprogramm
Tel.: 02 21/8 21-23 19
Fax: 02 21/8 21-35 51
E-Mail: s.wagner@koelnmesse.de

2. dentechnica-forum des VDZI
28. und 29.3.2003
Gysi-Preisverleihung
Der 9. Nachwuchswettbewerb für Auszubildende des Zahntechniker-Handwerks findet zur IDS 2003 statt.
Die besten Arbeiten der Teilnehmer werden während einer Feierstunde am 27.03.2003 im Europasaal der Koelnmesse prämiert. Alle Arbeiten der Sieger werden während der IDS in Köln ausgestellt.



Der IT-Handwerksbetrieb des Jahres ausgezeichnet

NRW-Wirtschaftsminister Harald Schartau übergibt Team um den Gangelter ZTM Wilfried Trepels den Landespreis 2002

Der weiterbildungsfreundlichste Handwerksbetrieb Nordrhein-Westfalens im Bereich der Informationstechnologie (IT) ist ein VUZ-Dentallabor. Der Landespreis 2002 – ausgeschrieben unter 160.000 Handwerksbetrieben an Rhein und Ruhr – ging an das Dentallabor Wilfried Trepels (40) in Gangelt. „Als der Anruf aus dem Düsseldorfer Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Soziales kam, hat das bei unserem Laborteam einen Freudentaumel ausgelöst“, sagt der stolze Zahntechnikermeister aus dem Heinsberger Land (Aachener Revier). Der Westdeutsche Handwerkskammertag hatte den Wettbewerb für alle Handwerksbetriebe ausgeschrieben und die eingesandten Bewerbungen durch eine hochkarätig besetzte Jury beurteilen lassen. Wirtschaftsminister Harald Schartau überreichte im Rahmen einer Feierstunde in Köln die Urkunde und den symbolischen 5.000,– € Scheck, den Wilfried Trepels – seit 1992 Laborinhaber – ausdrücklich im Namen seiner fünf Mitarbeiter entgegennahm.

Ein professionelles Filmteam aus München hatte einige Tage vor der Preisverleihung das Gangelter Dentallabor in Szene gesetzt. Der Film wurde bei der Preisverleihung in Düsseldorf einem breiten Publikum vorgestellt. Auch der Westdeutsche Rundfunk (WDR) drehte bei Trepels und strahlte den Film noch aktuell am Abend der Auszeichnung aus.

Eine gute Werbung für das Hightech-Handwerk Zahntechnik, befand Wilfried Trepels und fügte an: „Unsere jetzt schon fünfjährige Mitgliedschaft im Qualitätsverbund Vereinigung Umfassende Zahntechnik hat sich nicht nur positiv ausgezahlt, sondern ist auch von der Jury ausdrücklich als zukunftsorientiert eingestuft worden.“

Handwerk und HighTec werden im Labor Trepels seit Jahren eng verknüpft: die virtuelle Zahntechnik kombiniert mit der CAD/CAM-Technologie, digitales Fotografieren um individuelle Zahncharakteristika der Patienten zu übernehmen. Des Weiteren Kundenkommunikation via Internet, ausführlicher Internetauftritt mit einer Vielzahl von Patienteninformationen, die auf Grund der Grenznähe auch in niederländischer Sprache zur Verfügung stehen.

Nicht zuletzt ein 4-semestriges Studium an der Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ, mit einem Diplomabschluss, zeichnet das Labor Trepels aus. Spezialisiert hat sich der junge Zahntechnikermeister (seit 1996) und sein Team auf Implantattechnik und die absolut gewebefreundliche Vollkeramik. Eine nicht nur für Allergiepatienten die beste und ästhetisch ansprechendste Lösung, ist Wilfried Trepels überzeugt. Der gescannte Zahnstumpf mit bis zu 30.000 Vermessungspunkten dient dabei der Konstruktion eines exakt passenden Kronenunterbaus, dessen Daten nach Schweden übertragen und dort in ein extrem hartes Industriekeramikkäppchen umgesetzt werden. Darauf schichtet und brennt das Trepels-Team in traditioneller Handwerksmanier immer transparentere Keramik, bis der neue Zahn so gut wie nicht mehr von natürlichen Zähnen zu unterscheiden ist. Wilfried Trepels: „Ohne kontinuierliche Weiterbildung des gesamten Teams wäre so etwas gar nicht möglich.“ Der Landespreis NRW ist der Lohn. ZT

Fortbildung und Kommunikation als Erfolgsrezept: Preisträger ZTM Wilfried Trepels – hier mit Mitarbeiterin Linda.

Trepels-Auszubildender Dennis voll im Bild: Kamerateams gaben sich im preisgekrönten VUZ-Mitgliedslabor die Klinke in die Hand.

ZT Adresse

VUZ Vereinigung Umfassende Zahntechnik eg
Emscher-Lippe-Str. 5
45711 Datteln
www.vuz.de

Erfolg, den man sieht

In Zeiten allgemeiner Konjunkturflaute gibt es nur wenige Firmen, die ein stetiges Umsatzwachstum zu verzeichnen haben. Ein Beispiel dafür, in wirtschaftlichen Krisenzeiten zu expandieren, ist die Firma SPERL DENTAL. Jungunternehmer Michael Sperl im Interview.

Michael Sperl an seinem Arbeitsplatz.

Vor kurzem haben Sie einen neuen Firmensitz bezogen. Was hat Sie zu dem Umzug bewogen?

Die Expansion hat uns gezwungen, ein neues Domizil zu beziehen. Der vorherige angemietete Firmensitz, in dem wir auch nur anderthalb Jahre waren, wurde zu eng. Ich habe mich entschlossen, einen Neubau zu beziehen, der genug Platz bietet für die Mitarbeiter und die Werkstatt sowie einen Schulungsraum und vor allem eine große Ausstellungsfläche integriert.

Der neue Firmensitz ist eine architektonische Meisterleistung. Sind Ihre individuellen Wünsche und Vorstellungen in die Planung mit eingeflossen?

Ich hatte das Haus bereits im Kopf, ein Architekt hat meine Ideen dann umgesetzt. Die Rundum-Verglasung schafft ein helles, sonnendurchflutetes Ambiente. Das Depot soll mit dem Licht- und Farbzusammenspiel ein mediterranes Flair schaffen. Hier ist viel meiner persönlichen Vorstellung eingeflossen.

Was zeichnet den neuen Firmensitz aus?

Ich wollte keinen der üblichen Industriebauten schaffen. Der Kunde soll sich bei uns wohl fühlen. Wir bieten neben der großen Ausstellungsfläche nun dem Kunden auch die Möglichkeit, hier im Haus an Weiterbildungskursen teilzunehmen. Und aus interner Sicht – wir haben jetzt viel mehr Platz zum Arbeiten.

Ist die Expansion ein Zeichen dafür, dass in den vergangenen Jahren der Umsatz stimmte?

Da sprechen die Zahlen für sich. Der Umsatz ist von 2001 auf 2002 um 55 % Prozent gestiegen. Und in den Jahren davor war es ähnlich. Schon für dieses Jahr liegen uns wieder zahlreiche Einrichtungsaufträge für Neupraxen vor. Dazu kommen Kundenaufträge für Renovierungen, Umzüge und Laborplanungen, die wir ebenfalls abdecken. Die Nachfrage nach unseren Produkten, vor allem bei den Verbrauchsmaterialien, und dem Service ist nach wie vor steigend.

Wie fing es mit SPERL DENTAL an?

Die Firma gibt es seit 1979. Mein Vater hat sie bis 1994 als Ein-Mann-Betrieb geführt und hauptsächlich rotierende Instrumente und Technikhandstücke vertrieben. 1994 habe ich die Geschäftsführung übernommen. Heute sind wir 27 Mitarbeiter – Tendenz steigend.

Welchen Weg haben Sie für sich und Ihre Firma eingeschlagen? Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Mein Motto ist „Leben und leben lassen“. Das Wichtigste ist es, dem Kunden Freiraum für seine Ideen zu lassen und ihm passend dazu das größtmögliche Maß an Service zu bieten. Denn die Basis für eine gute Zusammenarbeit ist ein vernünftiges Miteinander.

Ich möchte dem Kunden klar machen – den immer wiederkehrenden Stil von SPERL DENTAL gibt es nicht. In den Praxen spiegelt sich der individuelle Geschmack des Zahnarztes in der Umsetzung durch SPERL DENTAL wider. Unsere Offenheit gegenüber den Kundenwünschen, ein hervorragender Service und eine faire Preis-Leistungs-Gestaltung – das sind meine Erfolgsrezepte.

Worin liegen die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens?

Wichtig für die Kundenbindung und Ideenumsetzung ist es, dass ich gemeinsam mit meinem Außendienst vor Ort bin und mir auch selbst ein Bild von den Praxen mache. Diese Kundennähe sehe ich als großen Vorteil, wie auch unseren Außen- und Technikdienst. Im Service wollen wir alles geben. Klar geht auch mal etwas schief, aber Firmenphilosophie ist es, aus diesen Fehlern zu lernen und es beim nächsten Mal besser zu machen. Der Kunde steht immer im Vordergrund.

Wer zählt zu Ihren Kunden und wie groß ist das Einzugsgebiet?

Unsere Kunden sind Zahnarzt- und KFO-Praxen, Praxen von Oralchirurgen und Zahntechniklabore. Unser siebenköpfiger Außendienst, für den wir ebenso wie für den Technikservice noch Verstärkung suchen, deckt hauptsächlich die Region Bayern und Südthüringen ab. Wir haben aber von insgesamt über 3.000 Kunden auch etwa 400 im europäischen Ausland.

Welche Leistungen können Sie exklusiv anbieten?

Ab März werden wir den Praxen ein komplettes Marketing-Paket anbieten. Das heißt, wir haben die Möglichkeiten abgeklopft, in welchen Bereichen Zahnärzte diese Marketing-Maßnahmen nutzen können und haben daraus ein Paket geschnürt, das jeder Praxis ein einheitliches Erscheinungsbild zum vertretbaren Preis bietet. Unsere EDV-Mitarbeiter ermöglichen dem Kunden, Hardware-Komponenten, Softwarepakete und externe Digitalgeräte wie Intraoralkameras oder Röntgengeräte in die Praxis zu integrieren.

Welche Konzepte möchten Sie in Zukunft noch verwirklichen?

Ich wünsche mir, dass die Qualität unserer Produkte sowie unsere Leistung die Kunden so sehr überzeugt, dass sie immer wieder selbstständig auf SPERL DENTAL zukommen werden, wenn sie Hilfe benötigen.

Das zu verwirklichen, ist mein Ziel.

Vielen Dank für das Gespräch. ZT

ZT Adresse

SPERL DENTAL
Dr. Otto-Schedl-Str. 19
92318 Neumarkt
Tel.: 0 91 81/3 20 72-0
Fax: 0 91 81/3 20 72-99
E-Mail: info@sperldental.de

VERANSTALTUNGEN

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
März 2003			
19. März 2003	Essen	Laserschweißen mit dem LWI-II	Schütz, Tel.: 02 01/86 86 40
19. März 2003	Bochum	LWI-II-Schweißlaser, Laser-Veranstaltung für Einsteiger	Schütz, Tel.: 02 34/50 70 30
22. März 2003	Kassel	Basis-Intensivkurs Biotan / Titankeramik	Schütz, Tel.: 05 61/3 20 21-22
25.–29. März 2003	Köln	Internationale Dental-Schau 2003	www.koeln-messe.de/ids
28./29. März 2003	Neuental-Zimmersrode	Keramik II, NUANCE 850 Live	Schütz, Tel.: 0 66 93/85 42
29. März 2003	Kassel	Dialog/Dialog Occlusal+PCS Composite Workshop	Schütz, Tel.: 05 61/3 20 21-22
31. März/1. April 2003	Schaan	IPS Empress 2; IPS Eris for E2	Tel.: +4 23/ 2 35/35 35
April 2003			
3./4. April 2003	Schaan	IPS d.SIGN/Natürliche Morphologie und Farbgebung	Tel.: +4 23/ 2 35/35 35
10./11. April 2003	Schaan	Biofunktionelles Prothetik System – BPS Intensiv	Tel.: +4 23/ 2 35/35 35
25./26. April 2003	Wien	Wiener Internationale Dentalausstellung	Tel.: 00 43-1-3 19 43 78-0
Mai 2003			
5./6. Mai 2003	Ronneburg	Laser-Schweißen (prakt. Arbeitskurs)	Tel.: 03 66 02/9 21 70
7./8. Mai 2003	Ronneburg	KFO-FKO Intensivtraining	Tel.: 03 66 02/9 21 70
7.–9. Mai 2003	Schaan	Fluor-Apatit-Glaskeramik auf Metall für „d.SIGN-er“	Tel.: +4 23/ 2 35/35 35
14.–16. Mai 2003	Mannheim	10. Internationales Friadent Symposium 2003	Friadent, Tel.: 06 21/43 02-13 42
15./16. März 2003	Ronneburg	Totalprotketik „APF-NT“	Tel.: 03 66 02/9 21 70
16./17. Mai 2003	Schaan	IPS d.SIGN/Natürliche Morphologie und Farbgebung	Tel.: +4 23/ 2 35/35 35
16./17. Mai 2003	Ronneburg	Funktionsregler nach Fränkel	SZI, Tel.: 03 66 02/9 21 70
16./18. Mai 2003	Deggendorf	Zahntechnik Weiß-Blau	Tel.: 0 89/59 99 06-01
20./21. Mai 2003	Ronneburg	Keramikkurs	Tel.: 03 66 02/9 21 70
22.–24. Mai 2003	Schaan	IPS Empress 2; IPS Eris for E2	Tel.: +4 23/ 2 35/35 35
23./24. Mai 2003	Berlin	10. IEC Implantologie-Einsteiger-Congress	Oemus Media AG Tel.: 03 41/4 84 74-3 09
23./24. Mai 2003	Berlin	4. ESI Expertensymposium/ Frühjahrstagung der DGZI	Oemus Media AG Tel.: 03 41/4 84 74-3 09
27./28. Mai 2003	Ronneburg	Vorschub- und Rückschubdoppelplatte	Tel.: 03 66 02/9 21 70
Juli 2003			
4./5. Juli 2003	Koblenz	ESDE (European Society of Dental Ergonomics) Kongress	Oemus Media AG Tel.: 03 41/48 47 43 09
September 2003			
5./6. Sept. 2003	Leipzig	10. Sommersymposium der MVZI	Oemus Media AG Tel.: 03 41/48 47 43 09
Oktober 2003			
2.–4.Okt. 2003	Bonn	33. Internationaler Jahreskongress der DGZI	Oemus Media AG Tel.: 03 41/48 47 43 09
31.Okt./1.Nov. 2003	Berlin	6. ZUT Deutscher Zahnärzte Unternehmertag	Oemus Media AG Tel.: 03 41/48 47 43 09

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
November 2003			
7./8. Nov. 2003	Düsseldorf	7. LEC Laserzahnheilkunde-Einsteiger-Congress	Oemus Media AG Tel.: 03 41/48 47 43 09
28./29. Nov. 2003	Nürnberg	6. DEC Dentalhygiene-Einsteiger Congress	Oemus Media AG Tel.: 03 41/48 47 43 09

ANZEIGE

ZT Kleinanzeigen

R. Höll, 48 Jahre, Keramik-, Metall-, Kunststoff-, Kombitechn. Möglichst m. Übernachtung. 34253 Kassel. Am Hammelsberg 18.
Chiffre

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG PREISE

Zeile/mm	private Gelegenheits-anzeigen	gewerbliche Anzeigen
	1,43 € mm/1 sp.	**2,45 €** mm/1 sp.
1 Zeile 3 mm	4,29	7,36
2 Zeilen 6 mm	8,59	14,73
3 Zeilen 9 mm	12,88	22,09
4 Zeilen 12 mm	17,18	29,45
5 Zeilen 15 mm	21,47	36,81
6 Zeilen 18 mm	25,77	44,18
7 Zeilen 21 mm	30,06	51,54
8 Zeilen 24 mm	34,36	58,90
9 Zeilen 27 mm	38,65	66,26
10 Zeilen 30 mm	42,95	73,63
11 Zeilen 33 mm	47,24	80,99

Anzeigendisposition

Tel.: 03 41/48 47 42 22 • Fax 03 41/48 47 42 90 • E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Kunden-Nr.:

MUSTER FÜR IHREN ANZEIGEN-TEXT

Firma

Name

Vorname

Straße

Ort

Telefon

Datum

Unterschrift

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Bitte senden Sie uns den ausgefüllten Coupon oder schicken Sie Ihren Anzeigentext formlos an unsere Verlagsanschrift. Wir werden Ihre Anzeige in der nächst erreichbaren Ausgabe veröffentlichen. Anzeigenschluss ist jeweils 14 Tage vor Erscheinen.

Bitte bezahlen Sie die Anzeige nicht vorab, Sie erhalten Ihre Rechnung nach Erscheinen!