

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Neuer Vorstand	Richtige Kundenbindung	Bleachingmethoden	Unternehmer unter sich
VDZI wählt in Neuss neuen Vorstand. Drei neue Mitglieder komplettieren das Team um den wiedergewählten Präsidenten Wolf.	Rudolf Weiper zeigt, wie Labore Informationen gezielt und systematisch für eine erfolgreiche Kundenbindung einsetzen können.	Das Bleaching-Angebot ist groß – Was der Zahntechniker über die Zahnaufhellung wissen sollte.	5. Unternehmertag der VUZ schafft Perspektiven für das zahntechnische Labor. Heiko Bischoff neuer Vorsitzender des Aufsichtsrates.
ZT Politik_6	ZT Wirtschaft_11	ZT Technik_17	ZT Service_21

Einheitliches Vergütungsniveau schaffen Spiel mit der Angst?

Spitzenvertreter der ostdeutschen Zahntechniker im Gespräch mit Gesundheitsexperten Andreas Storm (CDU)

Berlin (cm) – Die Vertreter der Kooperationsgemeinschaft der ostdeutschen Zahntechniker-Innungen trafen am 7. Mai 2003 mit dem Vorsitzenden des Ausschusses für Gesundheit und Soziales, Andreas Storm (CDU), in Berlin zusammen. Im Verlaufe dieses

Gesprächs wurden nicht nur die schwierige wirtschaftliche Lage der zahntechnischen Betriebe in den neuen Bundesländern, sondern vielmehr deren Hauptursache – die bestehende Vergütungsproblematik Ost/West – erörtert und diskutiert. Nachdem

der Pressesprecher der Kooperationsgemeinschaft, ZTM Carsten Müller, Herrn Storm über die aktuelle Situation ins Bild gesetzt hatte, wurde dem Ausschuss-Vorsitzenden das Konzept des „Berliner Modells“ vorgestellt (siehe hierzu auch den Artikel auf Seite 3). Im Anschluss erörterte Storm die Reformvorschläge der CDU/CSU-Fraktion, die sich folgendermaßen zusammenfassen lassen:

- Herausnahme der kompletten Zahnbehandlung aus der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV).
- Einführung einer Pflichtversicherung mit einem Basisbeitrag von monatlich 25 € für Alleinstehende (Ehepaare 50 €), unabhängig von Alter und Geschlecht.
- Einführung von Wahlтарifen für GKV-Fremdleistungen (z.B. Implantate).
- Diese Regelung soll sofort und ohne Übergangsregelung zum 1.01.2004 in Kraft treten, verbunden damit ist

ein Festzuschussystem. Die Union will durch die Umsetzung dieser Vorhaben ca. 11 Mrd. € einsparen sowie weitere 16 Mrd. € über die PKV einnehmen. Der GKV-Beitragssatz soll somit von 14,3 % auf 13 % gesenkt werden. Die Vertreter der Kooperationsgemeinschaft verließen ihrer Forderung Nachdruck, einen getrennten Zuschuss für Zahntechniker und Zahnärzte zu definieren. Gleichzeitig soll ein einheitliches Vergütungsniveau zwischen Ost und West geschaffen werden. Da die Reformvorschläge der Bundesregierung sicherlich auf Ablehnung der unionsgeführten Bundesländer im Bundesrat stoßen werden, könnte es unter Umständen zu einer Kompromisslösung im Vermittlungsausschuss kommen. Dieser wird dann hoffentlich die besondere Situation der Menschen in den neuen Bundesländern berücksichtigen. ■

Warnung vor SARS-Ansteckung durch China-Zahnersatz bringt VDZI-Präsident Wolf in die Kritik

Osnabrück/Berlin (cs) – Mit Entsetzen hat die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) auf die Warnung des VDZI-Präsidenten Lutz Wolf vor einer möglichen Ansteckung von Patienten mit dem SARS-Virus über aus China importierten Zahnersatz reagiert. „Was Herr Wolf hier treibt, ist ein durchsichtiges Spiel mit der Angst, um lästige Konkurrenten auszuschalten“, erklärte die BZÄK. In einem Interview hatte Wolf gegenüber der Neuen Osnabrücker Zeitung behauptet, dass theoretisch die Möglichkeit bestehe, dass Patienten „die Lungenseuche über Zahnersatz aus SARS-gefährdeten Staaten sozusagen direkt implantiert“ würde. Besonders kritisch sei es, so Wolf, dass weder Patienten noch Zahnärzte die genaue Herkunft identifizieren könnten (siehe auch S. 3). Auch unter den Handelsgesellschaften sorgten die Äußerungen Wolfs für heftige Kritik. Als „Propaganda“ wies beispielsweise die Firma proDentum Dentaltechnik in einen

offenen Brief an Herrn Wolf dessen Mutmaßungen zurück. „Nur weil an der Qualität unserer Auslands-Zahntechnik überhaupt nichts auszusetzen ist (außer den günstigen Preisen), müssen Sie zu Ablenkungsmanövern greifen, wobei Sie selbst vor Panikmache gegenüber den Patienten nicht zurückschrecken“, so proDentum-Geschäftsführer Matthias Kaiser. „Unsere desinfizierte Zahntechnik überträgt weder Viren, noch ist sie krebserrregend“, so Kaiser weiter. Sowohl nach Aussage des Robert-Koch-Instituts als auch auf Grund aktueller Erkenntnisse der WHO zur Überlebensfähigkeit des Virus schließt die BZÄK eine solche Infizierung unter den Kautelen der für die Zahnarztpraxen vorgeschriebenen Hygienemaßnahmen über ZE aus. Das bestätigte auch Prof. Dr. med. Uwe Ullmann vom Uniklinikum Schleswig-Holstein gegenüber der ZT Zahn-technik Zeitung. ■

ZT Politik_3



Der Pressesprecher der Kooperationsgemeinschaft, ZTM Carsten Müller, im Gespräch mit dem Vorsitzenden des Ausschusses für Gesundheit und Soziales, Andreas Storm (CDU).

VDZI-Vorstand neu gewählt

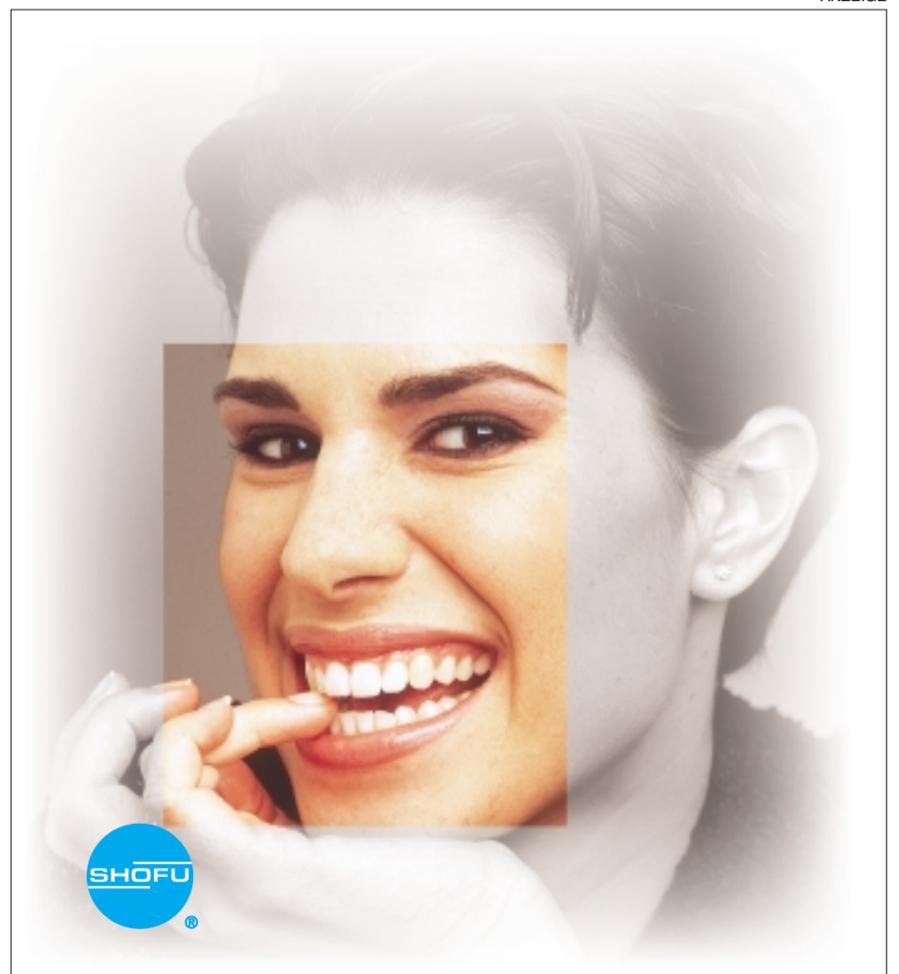
Lutz Wolf mit großer Mehrheit im Amt bestätigt

Neuss (rd) – Zur diesjährigen Mitgliederversammlung des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) wurde der gesamte Vorstand sowie die Besetzung der Arbeitskreise des Bundesinventionsverbandes neu gewählt. Mit großer Mehrheit, so der VDZI in einer Pressemitteilung, sprachen sich die Delegierten auf dem Verbandstag für die Kontinuität des berufspolitischen Kurses aus. Lutz Wolf, der nun bereits die 3. Amtsperiode als VDZI-Präsident antritt, wurde mit 93,6 % gewählt. Dies sei ein „eindeutiger Vertrauensbeweis“ für seine Arbeit in Zeiten handwerks- und gesundheitspolitischer Veränderungen. Mit diesem Votum setzten die Delegierten der deutschen Zahntechnikerinnungen weiter auf Kontinuität in der Berufspolitik. Einen Gegenkandidaten hatte Wolf nicht. Bevor die Delegierten ihre Stimme abgeben konnten, stellte Wolf seine „Mannschaft“ vor, mit der er die nächsten drei Jahre die berufspolitischen Belange der

Zahntechniker in die Hand nehmen möchte. Dieses „kompetente Team“ solle ihm hilfreich für die kommenden Aufgaben zur Seite stehen, so Wolf. Auch dieses Team wurde ohne Gegenkandidaten gewählt. Lediglich um den Posten des VDZI-Vizepräsidenten zeichnete sich im Vorfeld eine Kampfkandidatur ab. Gegen das bisherige Vorstandsmitglied Jürgen Schwichtenberg wollte Manfred Heckens (ZTI Rheinland-Pfalz) antreten. Dieser zog jedoch kurz vor der Wahlentscheidung seine Kandidatur zurück. Schwichtenberg, Vizepräsident des europäischen Zahntechniker-Verbands (FEPPD), erhielt von der Versammlung mit 88,1 % der Stimmen das Vertrauen der Mitglieder. In den weiteren Vorstand wurden zwei bisherige sowie drei neue Mitglieder gewählt. Neu im Vorstand ist Klaus Bartsch (ZTI Köln-Aachen), Arnd-Frithjof Erwin (ZTI Dresden-Leipzig) und Thomas Pichon (ZTI Nordbayern). Der VDZI freue sich auf die Zusammenarbeit mit

den drei neuen „engagierten und kompetenten Fachkräften“. Mit Erwin konnte die Kooperationsgemeinschaft Ostdeutscher Zahntechniker-Innungen einen Vertreter aus den neuen Bundesländern in das höchste VDZI-Gremium entsenden. Wiedergewählt wurde Reinhold Röcker (ZTI Baden) sowie Peter Thomsen (ZTI Schleswig-Holstein). Wie der VDZI betont, seien zwei klare Botschaften mit dieser Wahl verbunden: Mit dieser Mannschaft könnten die „anstehenden Herausforderungen“ der wirtschafts- und gesundheitspolitischen Veränderungen für die Branche „vertrauensvoll, sachkompetent und mit hohem Engagement“ angegangen und gemeistert werden. Wolf ist der Meinung, dass das Zahntechniker-Handwerk bereit sei, die Verantwortung für eine bedarfsgerechte, sozialverträgliche und funktionsfähige Versorgung der Bevölkerung gemeinsam mit den Zahnärzten zu übernehmen.

ZT Politik_6



ANZEIGE

Festzuschuss statt prozentuale Finanzierung beim Zahnersatz

Das Bundeskabinett hat am Mittwoch, dem 28. Mai, Ulla Schmidts Gesundheitsreform verabschiedet. Einige Änderungen in letzter Minute sollen dem Gesetz durch den Bundesrat helfen. ZT Zahntechnik Zeitung berichtet über Eckpunkte der Reform.

Berlin (dh) – Entgegen bisherigen Planungen sollen Krankenkassen nun doch keine Sonderkredite auf-

nehmen können, um einen Anstieg des Beitragssatzes auf über 15 % zu verhindern. Des Weiteren dürfen Apotheker nicht nur fünf, sondern unbegrenzt viele Apotheken eröffnen. Von diesen Lastminute-Änderungen blieben die geplanten Reformen beim Zahnersatz unberührt. Es gilt auch künftig die Regelung, dass die Krankenkassen in Zukunft feste Zuschussbeträge zum Zahnersatz zahlen werden, statt der bisher üblichen prozentualen Finanzierung. Eine Maßnahme, die

weiterhin auf scharfe Kritik der deutschen Zahnärzteschaft stößt. „Für uns klingt vieles immer noch eher nach ausgehendem 19. Jahrhundert“, so äußerte sich BZÄK-Präsident Jürgen Weitkamp über die Reformbemühungen der Ministerin, und forderte gleichzeitig einen Übergang von der Versicherungspflicht zur Pflicht zur Versicherung. Trotz aller Kritik soll der Gesetzentwurf auf Sonderparteitagen von SPD und Grünen beraten, und am 3. und 4. Juli in letz-

ter Lesung vom Bundestag verabschiedet werden. Danach muss der Gesetzestext noch die Hürde Bundesrat bewältigen. Dort kann die Opposition den Reformentwurf durch eine Anrufung des Vermittlungsausschusses vorläufig stoppen. Ulla Schmidt appellierte an die Opposition, ihr Vorhaben zum Wohle aller nicht zu blockieren. Sollte das dennoch passieren, plant Ulla Schmidt einzelne Teile des Gesetzesentwurfs, die im Bundesrat nicht zustimmungspflichtig sind, etwa

die geplanten Leistungskürzungen oder die Erhöhung von Zuzahlungen, aus dem Gesamtpaket herauszulösen und einzeln durchzusetzen. Trotz aller angesprochenen Unwägbarkeiten werden die Eckpunkte

der Reformmaßnahmen verwirklicht werden. ZT Zahntechnik Zeitung stellt Ihnen deshalb die wesentlichen Punkte der Reform kurz vor, und erläutert die wahrscheinlichen Änderungen für die Patienten. **ZT**

ANZEIGE

picodent
Zeiser-Modellsystem
Das Original
 Vertrieb + Kurse bei uns
 Liebrechtstr. 24-26
 51888 Wipperfurth
 Telefon 0 22 07 - 65 89 8
 Telefax 0 22 07 - 65 89 38
 www.picodent.de

ZT Gesundheitsreform

Was sich für die Bürger ändert	
• Für Zahnersatz gibt es zukünftig feste Zuschussbeträge.	• Brillen und andere Sehhilfen werden nicht mehr bezuschusst.
• Versicherungsfremde Leistungen werden künftig teilweise aus Steuergeldern finanziert (z.B. Tabaksteuer).	• Erhöhte Zuschüsse für Arzneimittel und Krankenhausaufenthalt.
• Krankengeld wird nicht mehr paritätisch finanziert.	• Praxisgebühr von 15 Euro pro Quartal, ausgenommen Augen-, Kinder- und Frauenärzte.
• Qualitätssicherung: Das „Deutsche Zentrum für Qualität in der Medizin“ soll Empfehlungen für Ärzte und Kassen erarbeiten.	• Korruption: Es wird eine Stelle zur Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen geschaffen.

ZT Schreiben Sie uns!

Ihnen brennt ein Thema unter den Nägeln? Sie möchten den Berufskollegen Ihre ganz persönlichen Erfahrungen und Ansichten näher bringen, zur allgemeinen Diskussion anregen oder unserer Redaktion einfach nur Feedback geben? Dann schreiben Sie uns! Schicken Sie uns Ihre Meinung an folgende Adresse:

Redaktion ZT Zahntechnik Zeitung
 Stichwort „Leserbriefe“
 Oemus Media AG
 Holbeinstraße 29
 04229 Leipzig
 Fax: 03 41/4 84 74-2 90
 E-Mail: c.sens@oemus-media.de



Weniger Kranke im Handwerk

IKK-Bundesverband legt neueste Zahlen für das Handwerk vor

Bergisch-Gladbach (ots, ms). Der Krankenstand der IKK-Pflichtversicherten im Handwerk ist im Jahr 2002 gesunken. Das geht aus den neuesten Zahlen des IKK-Bundesverbandes hervor. Im Vergleich zum Vorjahr sind die Zahlen um 0,1 %-Punkte auf 5,0 % gesunken. Damit setzte sich ein Trend fort, der seit drei Jahren zu verzeichnen ist. Auch die Fehltagelagen nahmen im Jahr 2002 weiter ab. So fehlte ein Handwerker im Schnitt nur noch 18,3 Tage an seinem Arbeitsplatz. Im Jahr 2000

waren es noch 19,2 Tage. „Krankheitstage sind für die Arbeitgeber ein wesentlicher Kostenfaktor. Deshalb sind die sinkenden Zahlen ein gutes Zeichen für das Handwerk“, erklärte Rolf Stuppardt, Vorstandsvorsitzender des IKK-Bundesverbandes. Basis dieser Ergebnisse sind die Arbeitsunfähigkeitsdaten von mehr als zwei Mio. IKK-Versicherten. Der IKK-Bundesverband stellt diese Zahlen einmal im Jahr zusammen, um Krankheitsschwerpunkte im Handwerk zu ermitteln. **ZT**



ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

Verlag
 Verlagsanschrift: Oemus Media AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
 Tel.: 03 41/4 84 74-0
 Fax: 03 41/4 84 74-2 90
 kontakt@oemus-media.de

Sitz:
 Oemus Media AG, Balthasarstraße 79, 50670 Köln
 Tel.: 02 21/97 31 38-70
 Fax: 02 21/97 31 38-79
 koeln@dentalnet.de

Chefredaktion
 Roman Dotzauer (rd), Betriebswirt d. H. (v.i.S.d.P.)
 Tel.: 03 71/52 86-0
 E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de

Dirk Hein (dh), (Assistenz Chefredaktion)
 Tel.: 03 71/52 86-0
 E-Mail: dirk_hein@web.de

Redaktionsleitung
 Cornelia Sens (cs), M.A. (Ressort Berufspolitik, Wirtschaft)
 Tel.: 03 41/4 84 74-1 22
 E-Mail: c.sens@oemus-media.de

Redaktion
 Michael Stein (ms), M.A. (Redaktionsassistentz)
 Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
 E-Mail: m.stein@oemus-media.de

Holger Trampert (ht), ZTM (Ressort Berufspolitik)
 Tel.: 0 89/9 04 32 21
 E-Mail: zwt@htz.de

Carsten Müller (cm), ZTM, Betriebswirt d. H. (Ressort Wirtschaft)
 Tel.: 03 41/69 64 00
 E-Mail: Adentaltec@aol.com

Natascha Brand (nb), ZT (Ressort Technik, Service)
 Tel.: 0 62 62/91 78 62
 E-Mail: brand@dentalnet.de

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

Anzeigen
 Lysann Pohlann (Anzeigen-disposition/-verwaltung)
 Tel.: 03 41/4 84 74-2 08
 Fax: 03 41/4 84 74-1 90
 ISSN: 03 41/4 84 74-31/-1 40 (Mac Leonardo)
 03 41/4 84 74-1 92 (Fritz-Card)
 pohlann@oemus-media.de

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

Gleiche wirtschaftliche Rahmenbedingungen für Ost und West schaffen „Berliner Modell“ vorgestellt

Die Kooperationsgemeinschaft der ostdeutschen Zahntechniker-Innungen stellte dem Gesundheitsausschuss der SPD-Fraktion unter der Führung von Eckhart Lewering das „Berliner Modell“ zur Angleichung der Vergütungen für zahntechnische Leistungen der ostdeutschen an die der alten Bundesländer vor.

Berlin (cm) – Spitzenvertreter der ostdeutschen Zahntechniker-Innungen trafen am 7. Mai 2003 mit dem stellvertretenden gesundheitspolitischen Sprecher der SPD-Fraktion Eckhart Lewering im Berliner Abgeordnetenhaus des Deutschen Bundestags unter den Linden zusammen. Wie zuvor in Gesprächen mit dem Gesundheitsausschuss vereinbart, wurde die Kooperationsgemeinschaft aufgefordert, Finanzierungsvorschläge zur dringend notwendigen Angleichung der Ost-Vergütung für zahntechnische Leistungen an das Westniveau zu erarbeiten und vorzustellen. So informierte MdB Eckhart Lewering die Kooperationsgemeinschaft zunächst über den aktuellen Stand der Reformvorschläge der SPD:

- Die Krankenkassen sollen die Möglichkeit bekommen, mit den regionalen Anbietern Verträge unterhalb der BEL-Höchstpreisliste abzuschließen.
- Es sollen künftig jedem Heil- und Kostenplan zwei Kostenvorschläge beigelegt werden, mit Angaben zum Herstellungsort.

- Einführung eines Festzuschussystems.
 - Begutachtung von umfangreichen Härtefällen.
- Anschließend stellte der Pressesprecher der Kooperationsgemeinschaft, ZTM Carsten Müller, das „Berliner Modell“ vor, welches folgende Forderungen umfasst:
- Die 5%ige Absenkung für zahntechnische Leistungen in gewerblichen Laboren in den neuen Bundesländern wird zum 01.01.2004 zurückgenommen.
 - Öffnung des § 71 SGBV für einen politisch gewollten, schrittweisen und funktionsfähigen Annäherungsprozess der Vergütungen für Zahnersatz in den neuen Bundesländern an das durchschnittliche Westniveau bis 2007.
 - Ab 2004 eine jährliche Mindestanpassung von 3,75 %.

werden. Somit wäre die Finanzierung kostenneutral und würde die Kassen der GKV nicht zusätzlich belasten. Im Gegenzug erklärte sich die Kooperationsgemeinschaft für ein neues Bündnis für Arbeit und Ausbildungsplätze bereit. Ziel des „Berliner Modells“ ist es, gleiche wirtschaftliche Rahmenbedingungen für Ost und West zu schaffen und den seit 13 Jahren bestehen-

den „Ostabschlag“ zu überwinden. Das ostdeutsche Zahntechnikerhandwerk soll nicht weiter von der allgemeinen Wirtschafts- und Einkommensentwicklung abgekoppelt werden. Damit dieses Ziel endlich in die Tat umgesetzt wird, wurden weitere Gespräche vereinbart. So lud Eckhart Lewering die Kooperationsgemeinschaft für den Juni 2003 nach Berlin ein. **ZT**



V.l.n.r.: Nils Frithjof Uding (Geschäftsführer ZI Sachsen-Anhalt), Roland Unzeitig (Obermeister ZI Sachsen-Anhalt), MdB Eckhart Lewering (SPD), Johannes Lorenz (Obermeister ZI Westsachsen), Dr. Manfred Beck (Geschäftsführer ZI Berlin-Brandenburg), Arnd-Frithjof Erwin (Obermeister ZI Dresden-Leipzig).

Im Zweifel für den Gesundheitsschutz

Vorwürfe der Panikmache unbegründet

Von Gerald Temme (VDZI)

Im Gespräch mit der Neuen Osnabrücker Zeitung (NOZ) hatte Lutz Wolf, Präsident des Verbandes Deutscher Zahn-techniker-Innungen,



Lutz Wolf, Präsident des Verbandes Deutscher Zahn-techniker-Innungen.

ker-Innungen, Anfang Mai vor einer möglichen Ansteckung mit der Lungenkrankheit SARS durch aus Asien importierten Zahnersatz gewarnt. Danach wurde er u.a. von der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) der „verantwortungslosen Panikmache“ bezichtigt. Dabei war es gerade Lutz Wolf, der nach unzähligen Hiobsbotschaften über das sich ausbreitende SARS-Corona-Virus nicht in Panik verfiel. Im Gegensatz wog er besonnen alle harten Fakten sowie die nicht abreißen lassen Spekulationen ab und kam lediglich zu folgendem Schluss: Da nach seiner Kenntnis bei Zahnersatz keinerlei Prüfungen auf eine mögliche Infektion mit dem SARS-Virus vorgeschrieben seien, bestehe zumindest die

theoretische Möglichkeit, dass die Lungenentzündung über Zahnersatz aus SARS-gefährdeten Staaten direkt „implantiert“ werde. Aus diesem Grund forderte Lutz Wolf, mit geeigneten Maßnahmen für mehr Transparenz bei außereuropäischen Zahnersatz zu sorgen. Bisher musste außereuropäischer Zahnersatz bezüglich seines Herstellungsortes nicht deklariert werden. Durch SARS hat sich die Sachlage jedoch grundlegend geändert. Ein gesteigertes Verantwortungs-bewusstsein sowie eine gesteigerte Informationspflicht im Sinne und zum Wohle der Patienten, die ZE erhalten, ist hier angebracht. Vor diesem Hintergrund hat Lutz Wolf lediglich das Bundesgesundheitsministerium aufgefordert, entsprechende Auflagen zu erlassen. Ein Abdruck des NOZ-Artikels hätte dies sofort verdeutlicht. Denn die Forderung ist begründet: Wer zweifelt, braucht nämlich klare Strukturen und Ansätze, um seinen Zweifel zu überwinden. Ansonsten verdichtet sich der Zweifel weiter und endet letztendlich in Panik. Klare Strukturen und Ansätze waren und sind jedoch nicht zu erkennen. Lutz Wolf beugt also in erster Linie der Panik vor und möchte alle Zweifel ausräumen, anstatt sie im Raum stehen zu lassen. Dabei sind die Zweifel auch in Fachkreisen durchaus zu erkennen: In der Ärzte Zeitung vom 13. Mai äußerte sich Henk Bekedam von der WHO sehr besorgt darüber, dass bei der Hälfte aller neuen SARS-Patienten in Peking zu-

vor kein Kontakt mit SARS-Patienten bestand. Was also ist passiert? Genaues ist noch nicht bekannt. Nach Auffassung des Robert-Koch-Instituts soll das Virus besonders widerstandsfähig sein und bis zu vier Tage vorhalten. Zwar hält Susanne Glasmacher vom Institut eine Ansteckung auf dem Weg importierter Güter auf Grund der langen Transportzeit für extrem unwahrscheinlich, weil sie in der Regel ausreicht, um das Virus abzutöten. Was passiert allerdings wenn Kronen, Brücken, Prothesen – kurz außereuropäischer Zahnersatz – in weniger als 15 Stunden auf deutschen Arbeitstischen liegen? Selbst wenn der Zahnersatz desinfiziert wird: Was ist mit dem Verpackungsmaterial? Weiterhin ist für Susanne Glasmacher offen, ob an unbelebten Gütern, die importiert werden, überhaupt nennenswerte Virus-erkrankungen vorhanden seien. Offen bedeutet jedoch nichts anderes, als dass die theoretische Möglichkeit einer Ansteckung mit SARS besteht. Solange zumindest, bis es gesicherte Erkenntnisse über SARS gibt, die jedweden Zweifel über Bord werfen. Lutz Wolf machte und macht sich mit seiner Forderung in Zeiten des Zweifels für einen geeigneten Gesundheitsschutz stark. Das hat absolut nichts mit Panikmache zu tun und lässt die Reaktion der BZÄK unverstän-dlich erscheinen. Denn gerade der Gesundheitsschutz sollte von allen Seiten befördert werden, zum Wohle der Patienten. **ZT**

„Eine Übertragung ist ausgeschlossen“

ZT Zahn-technik Zeitung im Gespräch mit Prof. Dr. Uwe Ullmann, Institut für Medizinische Mikrobiologie und Virologie am Uniklinikum Schleswig-Holstein



Prof. Dr. med. Uwe Ullmann, Direktor des Instituts für Medizinische Mikrobiologie und Virologie am Uniklinikum Schleswig-Holstein.

gleichgültig, wie lange der Zeitraum zwischen Herstellung und Eingliederung am Patienten ist.

ZT Ist das Infektionsrisiko größer, wenn Zahnersatz nicht in Deutschland, sondern auf den Philippinen gefertigt wurde?

Ullmann: Nein, denn die Philippinen sind kein Epidemie-Gebiet. Wenn jemand SARS hat, ist er totkrank und hat hohes Fieber. Der fertigt keinen Zahnersatz an, sondern liegt im Bett. Außerdem ist eine Brenntemperatur des Zahn-

ersatzes von über 1.000 Grad ausreichend, um eventuelle Viren abzutöten.

ZT Welche Möglichkeiten der speziellen Desinfizierung sind für Zahnersatz zu empfehlen? Ullmann: Falls eine Desinfektion des Zahnersatzes aus irgendwelchen Gründen erforderlich wird, ist das Einbringen des Zahnersatzes in 70%igem Isopropylalkohol ausreichend. **ZT**

ZT Ist eine generelle SARS-Infektionsgefahr durch Zahnersatz aus dem ostasiatischen Raum gegeben?

Ullmann: Nein, diese Gefahr ist nicht gegeben, bedingt durch den Herstellungsprozess von Zahnersatz. Denn dieser wird bei Temperaturen von über 1.000 Grad gebrannt.

ZT Ist eine Übertragung des Virus durch Zahnersatz möglich, wenn zwischen Herstellung und Eingliederung mindestens 60 Stunden liegen?

Ullmann: Nein. Eine Übertragung von SARS durch Zahnersatz ist ausgeschlossen,



ZT Kurznotiert

Ein Defizit von 630 Mio. Euro haben die gesetzlichen Krankenkassen in den ersten drei Monaten dieses Jahres eingefahren. Nach Angaben des Bundesgesundheitsministeriums gingen die Einnahmen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 0,2 Prozent zurück. Zugleich stiegen die Ausgaben um 1,6 Prozent. Vom Rückgang der Einnahmen besonders betroffen waren die AOK und die Angestellten-Krankenkassen. Sie verzeichneten ein Minus von 0,8 beziehungsweise 0,6 Prozent. Der Ausgabenzuwachs der gesetzlichen Krankenkassen verlangsamte sich zwar, setzte sich aber insgesamt weiter fort. Während auf Grund der erhöhten Nachfrage die Ausgaben für Zahnersatz im Bundesgebiet insgesamt um 1,8 Prozent gestiegen sind, konnte ein Anstieg der Verwaltungskosten trotz der gesetzlich verordneten Nullrunde nicht vermieden werden. Diese stiegen um 3,2 Prozent. Laut Theo Schröder, Staatssekretär im Bundesgesundheitsministerium, zeige das Defizit bei einem Gesamtausgabenvolumen von 35 Mrd. Euro, „dass wir dringenden Handlungsbedarf in der Gesundheitspolitik haben.“ Zudem betonte er, dass das Defizit im ersten Quartal nur begrenzt Aussagen und Schlussfolgerungen über die Entwicklung im weiteren Jahresverlauf zulasse. (dpa)

Die im Rahmen der Gesundheitsreform geäußerten Pläne, für Facharztbesuche ohne Überweisung vom Hausarzt künftig 15 Euro pauschal zu berechnen, haben bereits jetzt erste Folgen: Die Selbstmedikation nimmt zu. So entdecken immer mehr Patienten das Internet als Alternative zum Arztbesuch. Dabei hoffen die meisten Nutzer von Gesundheitsseiten (61 Prozent), auf alternative Behandlungsmethoden zu stoßen. Zudem ist rund die Hälfte der Online-Patienten auf der Suche nach geeigneten Tipps zur Selbstmedikation, um letztendlich den Arztbesuch zu umgehen. Zu diesem Ergebnis kommt eine Internet-Trendumfrage der Mummert Consulting AG und des IT-Dienstleisters Inworks unter 609 Internetnutzern. (ots)

Höherer Entlastungseffekt für Krankenkassen als bisher angenommen. Die durch das Beitragsatzsicherungsgesetz seit Anfang des Jahres geltende Vorschrift, dass Arzneimittelhersteller, Großhandel und Apotheken den Krankenkassen hohe Rabatte gewähren müssen, hat die Arzneimittelausgaben leicht zurückgehen lassen.

So lagen die Ausgaben trotz eines leichten Anstiegs in den vergangenen Monaten in der Summe von Januar bis April 2003 niedriger als im gleichen Zeitraum des vergangenen Jahres. Darüber hinaus hält der Trend zu innovativen Arzneimitteln an. (Ärzte Zeitung)

Experten schlagen Alarm: Jährlich sterben weltweit etwa 2.000 Menschen während eines Fluges. Hauptursache ist das lange bewegungslose Sitzen im Flugzeug, welches das Blut in den Beinvenen versacken lässt und nicht mehr wie sonst beim Gehen durch die Wadenmuskulatur in Richtung Herz transportiert. So wird die Bildung von Blutgerinnseln (Thrombus) begünstigt. Reißt sich ein solcher Thrombus los und gerät mit dem Blutstrom in die Lunge, kommt es zur meist tödlichen Lungenembolie. (ots)

Kostentreibende Strukturen beseitigen / Transparenz und Eigenverantwortung fördern

Wettbewerb im Gesundheitssystem

„Mehr Wettbewerb“ – Wie eine Zauberformel findet sich dieser Ansatz in allen Thesenpapieren, die sich mit dem Thema Reform des Gesundheitswesens beschäftigen. Vorschläge der Regierung nach mehr Wettbewerb werden von Opposition und Interessenverbänden als Rückfall in die Staatsmedizin bezeichnet und mit noch viel weiterführenden Vorschlägen konterkariert. Was steckt hinter dieser Zauberformel?

(dh) – Dem deutschen Gesundheitssystem geht es schlecht. So viel haben alle beteiligten Seiten erkannt. Der Gesundheitsmarkt ist beschäftigungsfeindlich, weil er mit hohen Lohnnebenkosten verbunden ist. Zudem ist er ineffizient, wie Schätzungen über zu viel verordnete Medikamente und überflüssige Laboruntersuchungen belegen.

Verkrustungen und Monopolstrukturen aufbrechen.

Die Preise im Gesundheitssystem werden bislang im Rahmen der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) zentral ausgehandelt. Der Risikostrukturausgleich führt dazu, dass sich Einsparungen einzelner Kassen nur sehr bedingt auszahlen, was sich negativ auf die Preiskonkurrenz auswirkt. Da der Patient einen Festpreis im Gesundheitssystem zahlt, ist es aus seiner Sicht vernünftig, möglichst viele und vor allem hochwertige Leistungen zu erhalten.

Die Prognose sieht düster aus. Der demographische Wandel – unter anderem ausgelöst durch die geburtenschwa-

chen Jahrgänge sowie die sich ständig weiter entwickelnde Medizin – wirken sich rein rechnerisch in einer Kostenexplosion aus. Das könnte im schlimmsten angenommenen Fall zu einer Verdopplung des derzeitigen Beitragssatzes führen. Von verschiedenen Seiten wurde folgerichtig der Ruf nach mehr Wettbewerb im Gesundheitswesen laut. Auch Bundeskanzler Gerhard Schröder (SPD) hatte sich in seiner Regierungserklärung dazu geäußert. Der Staat, so Schröder, wird Verkrustungen sowie Monopolstrukturen aufbrechen, und dazu wird auch das Monopol

der Kassenärztlichen Vereinigung gehören. Im Rahmen von Entbürokratisierungs-

Zahntechnik Zeitung hat hierzu die Meinung versierter Experten eingeholt. Le-

Mehr Wettbewerb zulassen und fördern.

maßnahmen sollen Leistungen gekürzt und Eigenverantwortung der Versicherten gefördert werden. Weiterhin forderte Schröder, dass „der Staat mehr Wettbewerb im System zulassen und fördern, und kostentreibende Strukturen beseitigen muss.“ Doch lässt sich mit dieser scheinbar einfachen Formel wirklich die Misere im Gesundheitssystem beseitigen? ZT

sen Sie, wie Matthias Lefarth, Leiter der Abteilung Steuer- und Finanzpolitik des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), und Dr. Wilfried Beckmann, Bundesvorsitzender des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte e.V. (FVDZ), den Wettbewerb als mögliche treibende Kraft bei der Reform des Gesundheitswesens einschätzen. ZT

„Leistungsbereich Gesundheit als Wachstumsmarkt der Zukunft etablieren“

Dr. Wilfried Beckmann, Bundesvorsitzender des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte e.V., sieht mehr Wettbewerb lediglich als eine von vielen Bedingungen für einen einfachen und mutigen Systemwechsel an.

Systemen ohne hinreichenden Wettbewerb fehlt ein entscheidendes Regulativ für Nachfrage und Preisbildung. Der Versuch, die Preisbildung durch staatliche Preisbindung zu ersetzen, lässt nämlich außer Acht, dass damit die Nachfrage ohne Korrelation zu den Kosten steigt und dass gleichzeitig die Qualität in einer nicht zu reglementierenden Weise zur Variablen des Systems wird. Diese allgemeine Feststellung trifft auch für den Bereich unseres Gesundheitssystems zu. Dem gegenwärtigen budgetierten Sachleistungssystem fehlen alle Voraussetzungen, damit sich ein an den Bedürfnissen der Bürger orientierter Leistungsbereich Gesundheit als ein Wachstumsmarkt der Zukunft etablieren kann. Im Durchschnitt stellt unser Gesundheitswesen heute für

die zahnmedizinische Versorgung jedes gesetzlich Krankenversicherten ca. 150 € pro Jahr bereit. Nach jeweils unterschiedlich reglementierten Verfahren werden Leistungen für konservative Behandlung, Oralchirurgie, Zahnersatz, Parodontologie, Kieferorthopädie, Schienenbehandlung etc. als rationierte Sachleistung zur Verfügung gestellt. Diese „zur Verfügungstellung“ ist mit ca. 10 % Verwaltungskosten bei den Krankenkassen belastet. Zwangsbeiträge für ein solches ineffizientes, historisch überholtes Sozialversicherungssystem sind ein Anachronismus. Anstatt solidarisch finanzierten Schutz für diejenigen unlimitiert bereitzustellen, die nicht in der Lage sind, entsprechende Behandlungskosten selbst zu finanzieren, wird ein Budget-

betrag disponiert, den mehr als 90 % der Zwangsbeitragszahler auch selber aufbringen könnten. Wir brauchen einen einfachen und mutigen Systemwechsel für die Absicherung der zahnmedizinischen Behandlungskosten! Mehr Wettbewerb ist dafür eine Voraussetzung.

Weitere Bedingungen sind:

- Der Bürger sollte zwischen in einem fairen Wettbewerb stehenden Kostenträgern (ehem. Krankenkassen und Privatversicherungen) frei wählen können.
- Er sollte verpflichtet sein, einen Mindestdeckungsumfang abzusichern.
- Darüber hinaus sollte er modular aufgebaute Zusatzversicherungen mit differenzierten Leistungszusagen vereinbaren können.
- Der Bürger sollte zwischen

den in einem fairen Wettbewerb stehenden Leistungsträgern (in diesem Leistungsbereich den Zahnärzten) frei wählen können.

- Beide, Kosten- wie Leistungsträger, sollten dabei zu umfangreicher Transparenz verpflichtet sein, damit der Bürger seiner Eigenverantwortung entsprechen kann.
- Da bei identischem Befund sehr unterschiedlich aufwändige Therapiealternativen für den Bereich der Zahnmedizin typisch sind, sollten alle Kostenerstattungen der Kostenträger als befund- bzw. diagnoseorientierter Festzuschuss gezahlt werden.
- Eine regelmäßige Inanspruchnahme von Untersuchungen und Präventionsleistungen sollte durch höhere Festzuschüsse für Therapieleistungen belohnt werden. ZT

ZT Kurzvita



Dr. Wilfried Beckmann

– geboren am 7. August 1953 in Gütersloh
– Studium der Zahnmedizin in Münster
– 1977 Zahnarztapprobation
– 1978 Promotion
– Beruf: Zahnarzt
– seit 1997 Bundesvorsitzender des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte e.V.

„Grundlegende Reform an Haupt und Gliedern“

Matthias Lefarth, Leiter der Abteilung Steuer- und Finanzpolitik des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), reichen die bisherigen Vorschläge und Maßnahmen längst nicht aus, um dem Prinzip von „mehr Wettbewerb“ im Gesundheitswesen zum Durchbruch zu verhelfen.

Wie ist die Ausgangslage? Die Finanzlage der gesetzlichen Krankenversicherung ist bedrohlich: Im vergangenen Jahr erzielte sie ein Defizit von knapp 3 Mrd. €. Nach Beitragserhöhungen im Januar dieses Jahres von 14 % auf durchschnittlich 14,3 % drohen noch in diesem Jahr erneute Anhebungen der Beitragssätze auf 14,8 %. Eine durchgreifende

Gesundheitsreform, die mehr Wettbewerb verwirklicht, ist mithin überfällig. Dabei muss das Ziel verwirklicht werden, den Krankenversicherungsbeitrag auf unter 12 % zu senken. Dafür reichen die von der Bundesregierung gedachten Vorschläge wie das Hausarztmodell, das unnötige Facharztbesuche vermeiden soll, aber bei weitem nicht aus.

Die Vorschläge der Rürup-Kommission Die Einsparvorschläge der so genannten Rürup-Kommission, die am 9. April 2003 vorgestellt wurden, stellen dagegen Schritte in die richtige Richtung dar. Immerhin geht es hier um Maßnahmen mit einem Umfang von 24 Mrd. € (= 2,4 Beitragsprozentpunkte): Neben der Ausweitung der Zuzahlung zu Arzneimitteln wird insbesondere die Einführung einer Praxisgebühr von 15 € pro Arztbesuch und die Steuerfinanzierung der versicherungsfremden Leistungen vorgeschlagen. Erfreulich ist auch, dass die Rürup-Kommission nicht der Auffassung ist, den Zahnersatz gänzlich aus der gesetzlichen Krankenversicherung auszugliedern, sondern dass bei den konservierenden Leistungen (z.B. Zahnfüllungen) ebenfalls eine Selbstbeteiligung der Versicherten eingeführt werden soll.

Eine durchgängige Selbstbeteiligung bei konservierenden Leistungen und Zahnersatz scheint sinnvoller als einen Bereich der zahnärztlichen Versorgung komplett zu privatisieren. Richtig wäre es auch, wenn das bisher paritätisch von Arbeitnehmern und Arbeitgebern in der GKV finanzierte Krankengeld ausschließlich von den Arbeitnehmern finanziert würde. Derzeit müssen die Arbeitgeber alleine die Lohnfortzahlung in den ersten 6 Krankheitswochen der Arbeitnehmer zahlen. Die dadurch entstehenden Kosten von 34 Mrd. € sind viereinhalbmal so hoch wie die Kosten des Krankengeldes ab der 7. Krankheitswoche. Dies ist eine einseitige Belastung der Arbeitgeber, die korrigiert werden muss.

Was muss zusätzlich geschehen? All diese Maßnahmen werden aber noch nicht ausreichen, um

dem Prinzip von „mehr Wettbewerb“ im Gesundheitswesen zum Durchbruch zu verhelfen. Vielmehr sollten Ehegatten, die nicht berufstätig sind und keine Kinder erziehen, einen eigenen Beitrag zur GKV entrichten. Außer den versicherungsfremden Leistungen im engeren Sinne (z.B. Sterbe- und Mutterschaftsgeld) sollten auch die Beitragsausfälle durch die beitragsfreie Mitversicherung von Ehegatten und Kindern in der GKV aus Steuermitteln finanziert werden.

Fazit

Es bedarf einer grundlegenden Reform des Gesundheitswesens an Haupt und Gliedern. Immerhin soll ein Anfang nun offensichtlich gemacht werden. Er wird aber nicht ausreichen, um das deutsche Gesundheitswesen und die gesetzliche Krankenversicherung nachhaltig zukunfts-fest zu machen. ZT

ZT Kurzvita



Matthias Lefarth

– geboren am 14. April 1966
– Jurist; Dipl.-Finanzwirt
– 1993–1997 nationaler Experte in der EU-Kommission; in der Generaldirektion XXIII (Politik für KMU)
– 1997–2001 Referent in der Steuerabteilung des BDI und persönlicher Mitarbeiter von BDI-Präsident Hans-Olaf Henkel
– seit Anfang 2001 Leiter der Abteilung Steuer- und Finanzpolitik beim ZDH

Der neue VDZI-Vorstand

ZT Zahntechnik Zeitung stellt Ihnen die auf der diesjährigen Mitgliederversammlung des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) in Neuss gewählten sieben Mitglieder des neuen Vorstandes vor. Dies sind Lutz Wolf (Präsident), Jürgen Schwichtenberg (Vizepräsident), Reinhold Röcker, Peter Thomsen, Klaus Bartsch, Arnd-Frithjof Erwin und Thomas Pichon.

ZT Kurzvita



Lutz Wolf

- 1943 geboren in Erfurt
- 1973 Meisterprüfung zum ZTM
- 1973 Gründung des eigenen Betriebes
- 1978 Preisträger im Wettbewerb um das „Goldene Parallelometer“
- seit 1983 Referent für die Bereiche Gnahtologie und Implantologie
- 1991 Miterstellung des PLZ
- seit 23 Jahren Mitarbeit in diversen Gremien der NZI
- seit 1996 Obermeister der NZI
- seit 1994 Mitarbeit in BEL-Kommission und AG BEB
- seit 1997 Präsident des VDZI

ZT Kurzvita



Jürgen Schwichtenberg

- geboren am 6.07.1949 in Wittlingen
- 1966–1970 Zahntechniker-Lehre
- 1977 Meisterprüfung in Köln
- seit 1982 Leiter des Kieferorthopädischen Labors Schwichtenberg
- ab 1996 Vorstandsmitglied der NZI
- ab 1997 VDZI-Vorstandsmitglied
- u. a. Mitarbeit im Normenausschuss Dental (BRD) und CEN/TC 55 auf europäischer Ebene
- ab 1999 Vizepräsident FEPPD
- ab 2001 Vorstandsmitglied der Normapme (EU)
- ab 2002 stellv. OM der NZI

ZT Kurzvita



Arnd-Frithjof Erwin

- geboren am 16.04.1955 in Essen
- Lehre bei Wipla/Karl Leers in Essen
- 1976 Gesellenprüfung in Düsseldorf
- Gesellenjahre in Essen, Bochum, Hattingen und Düsseldorf
- 1986 Meisterprüfung in Münster
- 1992 Laboreröffnung in Radeburg bei Dresden
- seit 2001 Obermeister der ZI Dresden-Leipzig
- CDU-Mitglied
- seit 2001 Mitglied im Stadtrat der Stadt Radeburg
- Mitglied der Vollversammlung der HWK Dresden

ZT Kurzvita



Reinhold Röcker

- 1952 Beginn Zahntechniker-Ausbildung
- 1967 Meisterprüfung
- 1970 Gründung eines eigenen Betriebes
- Sachverständiger der HWK Karlsruhe
- 30 Jahre Mitglied im Gesellenprüfungsausschuss der ZI Baden
- 22 Jahre Vorstandsmitglied ZI Baden
- 9 Jahre VDZI-Vorstandsmitglied
- Vorsitzender in Fachkommission für Erarbeitung der Inhalte des FH-Studium Dentaltechnologie
- Vorsitzender der Gysi-Preis-Jury sowie der AG Berufsbildung im VDZI

ZT Kurzvita



Klaus Bartsch

- geboren am 13.03.1953 in Kirchen/Sieg
- 1968–72 Ausbildung zum Zahntechniker
- 1974–79 Gesellenzeit in div. Kölner Betrieben
- 1979–80 Meisterschule in Köln
- 1980 Meisterprüfung
- 1981 Gründung eines Dentallabors in Köln
- 1981 Eintritt in ZI Köln-Aachen
- 1993 Wahl zum Mitglied des Innungsvorstandes, u.a. Delegierter zum Bundes-(VDZI) und Landesverband NRW
- 2002 Wahl zum stellv. Obermeister ZI Köln-Aachen,
- Eintritt in Vorstand des Landesverbandes NRW (LV)

ZT Kurzvita



Thomas Pichon

- geboren am 9.08.1948 in Hamburg
- 1968 Abitur in Baden-Württemberg
- bis 1976 Studium der Wirtschaftswissenschaften
- bis 1992 Leitende Tätigkeit außerhalb der Dentalbranche
- 1993 Übernahme des Dental-Labors Bandulet GmbH, Bad Kissingen
- 2001 Wahl zum stellv. Obermeister der ZI Nordbayern (NBZI)
- 2001 bis heute: u.a. Mitglied des Ausschusses für Vertragsangelegenheiten der NBZI, Mitglied des Landesschiedsamtes für Zahntechniker in Bayern
- 24.5.2003 Wahl zum Mitglied des Vorstandes des VDZI

ZT Kurzvita



Peter Karl Thomsen

- geboren 1944 in Flensburg
- 1962–65 Lehre in Kappeln/Schlei
- 1970/71 Meisterschule
- 1972 Labor-Gründung in Kiel
- 1978–87 u. a. Vorstandsmitglied der ZI Schleswig-Holstein
- 1980–89 Fachvors. der Meisterprüfungskommission SH
- 1993–96 stv. OM der ZI SH
- seit 1996 OM der ZI SH
- seit 1997 u. a. stellv. Vors. der BEL-Kommission
- seit 2000 VDZI-Vorstandsmitglied (Resort Beziehungen zu den Innungen)

„Die Ostinnungsmitglieder haben einen Anspruch darauf, dass der VDZI sich deutlicher für ihre Belange einsetzt“

ZT Zahntechnik Zeitung im Gespräch mit ZTM Arnd-Frithjof Erwin, neues Vorstandsmitglied des VDZI



ZTM Arnd-Frithjof Erwin, neues Vorstandsmitglied des VDZI

ZT Sie haben am 24.5.2003 für den Vorstand des VDZI kandidiert. Was war der Hintergrund für Ihre Kandidatur?
Wer etwas verändern oder bewegen will, muss sich in

eine Gemeinschaft oder wie hier, in den VDZI-Vorstand einbringen.

ZT Welche Aufgaben und Ziele haben Sie als gewähltes Vorstandsmitglied des Bundesinnungsverbandes?

Die Aufgaben der einzelnen Vorstandsmitglieder werden erst an 16. Juni 2003 bei der konstituierenden Vorstandssitzung verteilt. Ansonsten möchte ich durch aktive und konstruktive Mitarbeit im Vorstand zum gemeinsamen Gelingen, der uns bevorstehenden schwierigen Aufgaben, die uns die Politik in nächster Zeit aufbürdet, beitragen. Ich sehe mich auch als

Rückenstärkung von Präsident Lutz Wolf, der an vorderster Front die Ostinteressen in der politischen Öffentlichkeit stärker vertreten muss.

ZT Sie wurden von der Kooperationsgemeinschaft ostdeutscher Zahntechniker-Innungen für ein Vorstandsamt nominiert und unterstützt. Worauf führen Sie das Vertrauen in Ihre Person zurück? Eine schwere Frage, die eigentlich nur meine Kollegen richtig beantworten können. Aber lassen Sie es mich ansatzweise versuchen: Ich sehe mich als Vermittler zwischen zwei immer noch vermeidlich unterschiedlichen Wirtschaftsräumen.

Im Westen geboren, im Osten zu Hause kenne ich nun beide Denk-, Handlungsweisen und Mentalitäten. Zur Überraschung mancher Westkollegen stelle ich mich schnell auf die eine oder andere Art ein und agiere dann entsprechend hart für unsere Belange.

ZT Was erwarten Sie als Vertreter der Innungen der neuen Bundesländer für die Zahntechniker im Osten erreichen zu können?
Die Politik des alten VDZI-Vorstandes war z.B. ja nicht in der Lage, die Vergütung für zahntechnische Leistungen im Osten auf westliches Höchstpreisniveau anzugleichen. Das bringt erhebliche wirtschaftliche Probleme für die

Betriebe im Osten mit sich. Welche Chancen sehen Sie zur Verbesserung dieser Situation, möglicherweise in Hinblick auf einen Vergütungsangleich?

Meine Erwartungen, aber noch mehr die der Kooperationsgemeinschaft Ost an mich, sind sehr hoch. Nach 12 Jahren Stillstand gibt es ein selbstverständliches und berechtigtes Verlangen nach Angleichung des Vergütungsanspruches. Gerade dieser Zustand führt zu immer größeren Verdross an der Basis, denn Stimmen, die eine eigene Ostvertretung und somit die Spaltung des VDZI fordern, muss entschieden durch positive, schnelle Signale begegnet werden. Von vielen nicht bemerkt, liegen schon seit Trier, Hannover und Kassel die entsprechenden gemeinsamen VDZI-Resolutionen zur Ostanpassung als Papier vor. Nun muss es nur noch zum Leben erweckt und wahrnehmbar in der Öffentlichkeit und bei den Politikern publiziert werden. Ich werde alles daran setzen, dies zu tun und unseren Präsidenten Lutz Wolf darin unterstützen. Die seit Jahren Mitgliedbeitrag zahlenden Ostinnungsmitglieder haben einen berechtigten Anspruch darauf, dass der VDZI sich nun für ihre Belange deutlicher einsetzt und eine Anpassung nebst konkretem Zeitplan von unseren Politikern fordert. **ZT**

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

KOMMENTAR

Wichtig ist es ins Ziel zu kommen

Die VDZI-Vorstandswahlen haben es gezeigt. Das Zahntechniker-Handwerk steht geschlossen zur Berufspolitik von Lutz Wolf. Trotz vieler unterschiedlicher Meinungen und Diskussionen hat man sich bei der Delegiertenversammlung in Neuss auf das Wesentliche konzentriert. Die Richtung der Innungen und die des Bundesinnungsverbandes ist klar und wurde in der Wiederwahl von Wolf bestätigt. Auch die Debatte um das Amt des Vizepräsidenten wurde ohne Kampfabstimmung gelöst. Besonders erfreulich ist die Tatsache, dass im Vorstand des VDZI nun 3 neue Mitglieder ihre Arbeit aufnehmen. Große Hoffnungen werden dabei in den Obermeister der Zahntechniker-Innung Dresden-Leipzig, Arnd-Frithjof Erwin, gelegt. Als Vertreter der Kooperationsgemeinschaft ostdeutscher Zahntechniker-Innungen soll er die Interessen der Zahntechniker in den neuen Bundesländern stärker im Vor-

stand des VDZI vertreten. Erwin ist dabei nicht gerade jemand, der ein Blatt vor den Mund nimmt und auch mal gerne konstruktive Kritik anbringt, die den VDZI in ostdeutschen Fragen voranbringen wird. In der derzeitigen Reformdiskussion darf man dem Bundesinnungsverband nicht den Vorwurf machen, er habe keine Position. Die Vorschläge, Gesetzesentwürfe und Ideen der einzelnen Parteien und Ministerien sind so unterschiedlich, dass man sagen kann: Die Politik weiß selbst nicht, was sie will. Wie soll dazu ein Verband nur eine einzige, möglicherweise hoffnungslose Position beziehen, wenn er versuchen muss, dass Beste für seine Mitglieder zu erreichen. Dieses Bewusstsein muss sich noch stärker bei den Zahn Technikern verankern. Ein Weg kann auch dann richtig sein, wenn er kurvenreich ist. Doch am Ende ist man möglicherweise so besser an sein Ziel gekommen, als auf direkten Weg vor einer Mauer zu enden.

Roman Dotzauer

ZT Kurzvita



Roman Dotzauer

- geboren am 10.08.1970 in Neuendettelsau, Landkreis Ansbach
- 1987–1989 kaufmännische Ausbildung
- 1993–1994 Ausbildung zum Betriebswirt des Handwerks
- seit 1991 Geschäftsführer eines Dentallabors
- seit 2001 stellv. Obermeister der Zahntechniker-Innung Westsachsen
- seit 2002 Stadtrat in Ansbach
- seit 2003 Chefredakteur der ZT Zahntechnik Zeitung

ANZEIGE

picodent

Zeiser-Modellsystem
Das Original

Jetzt Kurse bei uns!

Liedersheimer Str. 24-28
51809 Wipperfurth
Telefon 0 22 67 - 88 83 8
Telefax 0 22 67 - 88 88 38
www.picodent.de



INNUNGEN INTERN

Hohe Ehrung des Obermeisters der Zahntechniker-Innung Thüringen

Wolfgang Zierow erhält Thüringer Verdienstorden

Als Anerkennung und Würdigung der hervorragenden Verdienste um das Zahntechnikerhandwerk in Thüringen wurde dem Obermeister der Zahntechniker-Innung Thüringen, Herrn ZTM Wolfgang Zierow, am 24. März 2003 durch Ministerpräsident Dr. Bernhard Vogel der Thüringer Verdienstorden verliehen.

Über zwölf Jahre als Obermeister der Thüringer Landesinnung hat Herr Zierow unermüdlich und aufopferungsvoll im Ehrenamt mit großem Engagement und politischem Weitblick um den Aufbau und den Stellenwert des Berufsstandes der Zahntechniker gekämpft. Schon zu DDR-Zeiten war

Wolfgang Zierow ein geschätzter Berufspolitiker und wurde 1987 von den damaligen noch handwerklich tätigen Zahntechnikermeistern zum Obermeister des Bezirkes Erfurt gewählt. In dieser für das private Handwerk äußerst komplizierten Zeit hat er sich stets für die Erhaltung der Strukturen

und Tradition des Zahntechniker-Handwerks eingesetzt. Die handwerklichen Organisationsformen waren Herrn Zierow nicht fremd, hat er doch nach der Ablegung der Meisterprüfung 1975 den väterlichen Betrieb übernommen. Bereits vor der Wende wurde er aktiv und versammelte die weni-

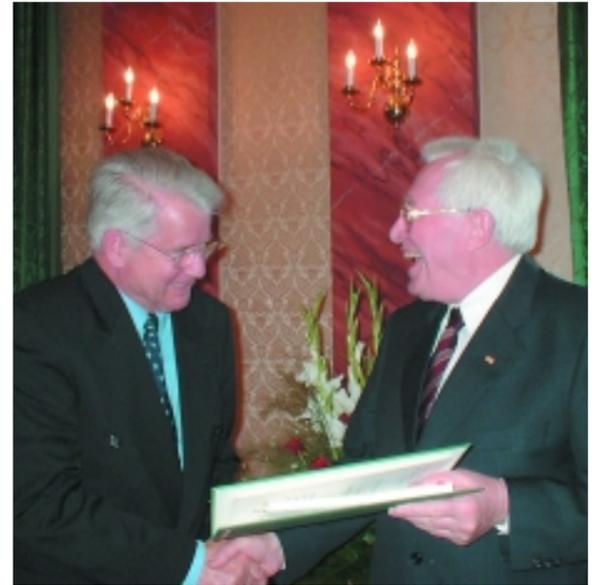
gen noch verbliebenen privaten Laborinhaber um sich, mit dem Ziel, alle Zahntechniker im zum neuen Leben erweckten Handwerk einzubinden. Von den Gründungsmitgliedern der Zahntechniker-Innung Thüringen wurde er wegen seiner hohen Fachkompetenz und seines großen Engagements 1990 zum Landesinnungsoberrmeister gewählt. In Ausübung dieses Ehrenamtes hatte er maßgeblichen Anteil bei der Definierung und Festlegung der neuen Strukturen und Rahmenbedingungen seines Berufsstandes.

Er knüpfte gute Kontakte zu Innungen in den alten Bundesländern, um die dortigen Erfahrungen für den begonnenen Aufbau des Zahntechniker-Handwerks in den neuen Bundesländern zu nutzen.

Durch seine Entschlossenheit und Ausdauer hat er dazu beigetragen, dass in Thüringen die erste Meisterschule für das Zahntechniker-Handwerk in den neuen Bundesländern gegründet wurde. Als Mitglied des Meister- und Gesellenprüfungsausschusses ist er ein fairer Sachwalter. Sein besonderes Interesse gilt der optimalen Ausbildung und Prüfung des Berufsnachwuchses. Bisher konnten 863 Zahntechnikerlehrlinge in Thüringen erfolgreich ihre Prüfung ablegen. Bereits zum zweiten Mal innerhalb der letzten fünf Jahre gingen junge Zahntechniker aus Thüringen im Praktischen Leistungswettbewerb der Handwerksjugend auf Bundesebene als erste Bundessieger hervor.

Im Jahre 1992 erfolgte der Eintritt der Zahntechniker-Innung Thüringen in den Bundesverband, den Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). Ein besonderer Erfolg des Obermeisters war das Ausrichten des 40. VDZI-Verbandstages, welcher nach Thüringen vergeben wurde. Dies wurde zu einer gelungenen Veranstaltung für unsere Innung und für ganz Thüringen. Mit seiner Wahl in den Bundesvorstand der Zahntechniker-Innungen im Jahr 2000 wird deutlich, dass auch außerhalb des Landes Thüringen sein Engagement zum Wohle des Zahntechniker-Handwerks Anerkennung findet. Als Würdigung seiner Verdienste erhielt Herr Zierow 1994 die Ehrenurkunde für besondere Verdienste um das Handwerk und die Ehrennadel der Handwerkskammer Erfurt in Gold und wurde im April 2000 vom Thüringer Handwerkstag e.V. mit einer Ehrenurkunde ausgezeichnet.

Sein unermüdliches Streben um ein gutes partnerschaftli-



Feierliche Übergabe am 13. Mai 2003 durch Ministerpräsident Dr. Bernhard Vogel.

„Lasst uns die Luft zum Atmen!“

Innungszahntechniker fordern: So nicht Rot-Grün!

Damit musste man rechnen: Die Stimmung bei der Innungsversammlung am 14. Mai 2003 war in der Tat hochexplosiv. Begründet durch die keine 48 Stunden zuvor bekannt gewordenen derzeitigen rot-grünen Reformvorstellungen in der Zahnersatzversorgung, die – um im Bild zu bleiben –, wenn sie Wirklichkeit werden sollten, die „Atmungsfähigkeit“ zahntechnischer Handwerksbetriebe noch weiter einschränken, wenn nicht gar zerstören würden. „Vorwärts in die Vergangenheit auf noch unsicheren Wegen“ – so oder ähnlich könnte man als Quintessenz die zu einem großen Teil wirklichkeitsfremden und unausgereiften rot-grünen Vorstellungen künftiger Regelungen bezeichnen. Denn eine andere rationale Bewertung scheint ausgeschlossen angesichts z.B. offensichtlicher rot-grüner „Wiederbelebungsversuche“ einer Art von Festzuschussmodell, das schon einmal Tausende Zahntechniker-Arbeitsplätze gekostet hat oder der beabsichtigten Pflicht für Zahnärzte, ihrem Heil- und Kostenplan künftig zwei Kosteneinblende für zahntechnische Leistungen beifügen zu müssen. Der berechtigte Zorn und die große Wut der anwesenden Laborinhaber wäre ganz sicher hier nachvollziehbarer bei einer vollständigen Aufzählung aller „zukunftsweisenden“ rot-grünen Regelungsabsichten, wie sie sich in dem momentan vorliegenden Entwurf des Gesundheitssystemmodernisierungsgesetzes (GMG) wiederfinden. Wir ersparen



Beantwortung „zorniger“ Fragen. V.l.n.r. Peter Schmidt (SPD), Dr. Manfred Beck (ZIBB), Walter Winkler (VDZI).

uns das aus zwei Gründen: Erstens wird zu prüfen sein, was nach der Diskussion in den beiden Regierungsfractionen dann tatsächlich im eigentlichen Gesetzentwurf stehen wird. Zweitens wird danach vor allem entscheidend sein, wie das Ergebnis der notwendigerweise hierzu zu führenden Verhandlungen mit der Opposition sein wird. Wirkliche Klarheit über die künftigen rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die zahntechnische Versorgung und damit für das Zahntechniker-Handwerk dürfte es – wenn überhaupt – voraussichtlich nicht vor dem Herbst geben. Bis dahin aber werden der Bundesverband (VDZI) und die Innungen gemeinsam mit den Mitgliedsbetrieben intensiv darauf hinwirken, so manchen derzeitigen gesundheitsreformpolitischen „Irrsinn“ zu bekämpfen. Mit unserer Innungsversammlung am 14. Mai und der leidenschaftlichen Auseinandersetzung mit dem anwesenden Vertreter der SPD-Bundestagsfraktion haben wir gemeinsam bereits einen wichtigen Beitrag geleistet. Dass sich Peter Schmidt als Referent der Fraktion in „aufgeheizter“ Atmosphäre trotzdem der Diskussion gestellt hat, verdient Respekt. Dem engagierten und sach-

kundigen Vortrag des VDZI-Generalsekretärs kommt in diesem Zusammenhang besondere Bedeutung zu.

Fazit

Der 14. Mai bot den Teilnehmern aktuellste und umfassende Information, offenbarte zugleich wesentliche irrationale Seiten gegenwärtiger Politikentwicklung in Deutschland und erwies sich gerade deshalb als ein wichtiges „Kampffeld“ für die berechtigten Interessen des Zahntechniker-Handwerks und seiner dentalen Partner. **ZT**

ZT Adresse

Weitere Informationen erhalten Sie direkt bei:

Zahntechniker-Innung
Berlin-Brandenburg
Obentrautstr. 16–18
10963 Berlin-Kreuzberg
Tel.: 0 30/3 93 50 36
Fax: 0 30/3 93 60 36
E-Mail: info@zibb.de
www.zibb.de



ANZEIGE

picodent
Zeiser-Modellsystem
Das Original
so sofort bei uns erhältlich
Lübbecke Str. 24 26
51809 Wipperfurth
Telefon 0 22 67 - 66 89 8
Telefax 0 22 67 - 66 89 38
www.picodent.de



Der Thüringer Verdienstorden.

staat betonen. Es sollen Menschen gewürdigt werden, die sich in besonderer Weise um Thüringen verdient gemacht haben. Ehrenamtliches Engagement und herausragende Leistungen vieler Menschen in Verbänden und Vereinen, in sozialen Einrichtungen, in kommunal-politischen Gremien, in kirchlichen Initiativen und auf kulturellem Gebiet sind ein bedeutender Bestandteil unseres Sozialstaates.

Die Auszeichnungen würdigen die Leistungen einzelner Menschen, die sich mit ihrem Engagement hervorgetan haben. Und sie sind gleichzeitig ein Ansporn für andere, es ihnen gleichzutun.

Die Landesregierung will mit dieser Ehrung auch deutlich machen, dass sie das Engagement für unser Gemeinwesen unterstützt. **ZT**

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung Thüringen
Neustadtstr. 6
99734 Nordhausen,
Tel.: 0 36 31/90 29 14
Fax: 0 36 31/90 29 13
E-Mail: zi-thueringen@t-online.de
www.zahntechnik-th.de



Der Thüringer Verdienstorden

Der Thüringer Verdienstorden soll den Bezug zum Frei-



In Berlin scheinen die Krankenkassen die Gesetze zu schreiben

In seiner Gesamtschau der Einzelregelungen, die in einem nun dritten inoffiziellen Gesetzesentwurf für die Zahnersatzversorgung vorgeschlagen werden, kommt der VDZI zu einem ablehnenden Ergebnis. Weder auf der leistungsrechtlichen noch auf der vertragsrechtlichen Seite ist eine positive Fortentwicklung der Zahnersatzversorgung sichtbar geworden.

Der Grundsatz „Gleiches gleich und Ungleiches ungleich zu behandeln“ ist gerade in der Zahnersatzversorgung eklatant verletzt und die dort geltenden Besonderheiten sind wieder einmal nicht berücksichtigt worden. Vielmehr zeigt sich in den Vorschlägen eine bis ins Detail gehende Regelungsversessenheit auch dort, wo die Unverhältnismäßigkeit des Eingriffes offenkundig ist. Vorschriften über zwei erforderliche Kostenvoranschläge, Einzelvertragsrechte und erweiterte Informationspflichten für die Krankenkassen sind haltlose und sachfremde Überregulierungen, in einem Bereich, der in den letzten Jahren mehrere Milliarden EURO weniger Ausgaben verursacht hat als noch in der ersten Hälfte der neunziger Jahre. Die Vorschläge führen nur zu mehr Bürokratie und Verwaltungskosten, zu mehr strategischen Ausweichreaktionen der Beteiligten und zu einer Erhöhung korruptiver Anreize vor Ort. Schon in den letzten Gesetzgebungsverfahren hat sich der VDZI massiv gegen die immer mehr um sich greifende „Einkaufsmoralität“ der Krankenkassen neben dem Kunden Zahnarzt bei Zahnersatz gewehrt.

Die qualitätsorientierten Grundlagen der Zusammenarbeit zwischen dem freien Beruf des Zahnarztes und des zahntechnischen Meisterlabors würden zu Lasten von Qualität und Innovation zerstört. Sollte man auf diese Regelung nicht verzichten, so ist die konsequente Anwendung des Wettbewerbsrechtes auf das Informa-

tions- und Vertragsverhalten der Krankenkassen unbedingt erforderlich. Sonst droht den zahntechnischen Handwerksbetrieben angesichts ihrer schlimmen wirtschaftlichen Lage ein von Kassen organisierter ruinöser Wettbewerb.

Kurzbeschreibung der geplanten Regelungszusammenhänge

Die Zahnersatzversorgung soll Bestandteil der GKV-Leistungen bleiben. Damit ist die Einheit des Krankheitsbegriffes in der sozialen Krankenversicherung weiter gewahrt. Es soll keine Krankheit erster oder zweiter Klasse geben.

Leistungsrecht der Versicherten

Der sachliche Leistungsanspruch des Versicherten auf unterschiedliche bedarfsgerechte Versorgungsformen bleibt erhalten (§ 30).

Wie bisher auch, sollen aufwändige Versorgungen vor der Genehmigung begutachtet werden. Unter aufwändige Versorgungen wird näher in der Begründung ausgeführt: Leistungen, die nach Art (z. B. Kombinationsversorgung) oder Umfang (z. B. mehr als vier Kronen je Kiefer) kostenintensiv sind.

Darüber hinaus können auch Versorgungen auf Grund der klinischen Gegebenheiten im Einzelfall (z. B. Fehlversorgung auf Grund der Nichtberücksichtigung des Parodontal-Zustandes) aufwändig sein.

In Härtefällen nach § 61 Abs. 1 Nr. 2 sind Versorgungen vor der Genehmigung zu begutachten.

Die Leistungen

Die zahnärztlichen Leistungen nach BEMA sind zu Leistungskomplexen zusammenzufassen (§ 87, 2 d). Diese sollen ab 01.01.2005 gelten. Dies konnte auch schon bisher vorgenommen werden, nach dem Entwurf müssen dann die Komplexe gebildet werden.

Das Leistungsverzeichnis für zahntechnische Leistungen – BEL – bleibt erhalten. Die zahntechnischen Leistungen sind ebenfalls zu Leistungskomplexen entsprechend der BEMA Leistungskomplexe zusammenzufassen (§ 88 Abs. 1). Diese sollen ab

Die Festzuschüsse

Der bisher geltende kostenproportionale Zuschuss wird auf getrennt festgelegte Festzuschüsse bei vereinbarten zahnärztlichen Honoraren und zahntechnischen Vergütungen umgestellt.

Der Festzuschuss orientiert sich an den jeweils geltenden Vergütungen nach § 88 Abs. 2 SGB V. Die Festzuschüsse sollen jeweils 50 Prozent der Vergütungen nach § 88 Abs. 2 SGBV betragen.

Die Bonusregelung soll für die Versicherten erhalten bleiben. Ändern sich die Vereinbarungen über die Honorare oder zahntechnische Vergütungen,

„Die Vorschläge führen nur zu mehr Bürokratie und Verwaltungskosten ...“

01.01.2005 gelten. Dies war schon mit dem Gesetz zum 01.01.2000 für die Zeit nach der Umstrukturierung des BEMA vom Gesetzgeber erwartet worden. Nun soll es vorgeschrieben werden.

Die Preise

Die Landesverbände der Krankenkassen vereinbaren mit den Innungsverbänden der Zahntechniker die Vergütungen für die zahntechnischen Leistungskomplexe. Die Vergütungen sind weiterhin Höchstpreise. Zugleich bilden sie die Festzuschüsse nach § 30 (§ 88 Abs. 2), die 50 Prozent der Vergütungen betragen sollen.

ändern sich auch unmittelbar die jeweiligen Festzuschüsse. Damit handelt es sich um ein „fiktives“ Festzuschussystem bei bekannten und vereinbarten Vergütungen. Es ist ein therapieformorientiertes Festzuschuss-System.

Bewirkt der Zahnarzt in Verbindung mit dem Patienten oder Krankenkasse ein zahntechnisches Angebot, das unterhalb des Höchstpreises liegt, so soll offenkundig der Versicherte in den vollen Vorteil der finanziellen Einsparung kommen.

Der Versicherte hat so einen höheren Anreiz als heute, billigere Angebote gegenüber dem Zahnarzt durchzusetzen.

Einzelverträge und Informationspflichten

Die Krankenkassen können Verträge mit Zahn Technikern „zu niedrigeren Preisen bei gleicher Qualität“ schließen. Die Krankenkassen haben die Versicherten sowie die Zahnärzte über preisgünstige Versorgungsmöglichkeiten zu informieren.

Dem Heil- und Kostenplan sind zwei Kostangebote für zahntechnische Leistungen beizufügen.

In den Kostangeboten sind Angaben zum Herstellungsort des Zahnersatzes zu machen.

Die Krankenkasse hat, „wenn angezeigt“, über qualitative und wirtschaftliche Versorgungsalternativen zu beraten.

Die Krankenkassen sollen damit in erheblichem Maße in ihrer jetzt schon übermächtigen Informations-, Organisations- und Marktmacht gestärkt werden.

Da nach wie vor der Zahnarzt der Kunde ist und ihm daher das Wettbewerbsinteresse des Meisterlabors gehört, droht das Meisterlabor zwischen den Wettbewerbsansprüchen der Zahnärzte und dem Marktdruck der Krankenkassen auf den lokalen medizinisch-technischen Dienstleistungs- und Handwerksmärkten zerrieben zu werden.

Missbrauchs- und Korruptionsbekämpfung

Die Kassenärztlichen Vereinigungen werden verpflichtet, Missbrauchs- und Korruptionsbekämpfungsstellen einzurichten (§ 81 a).

Die Krankenkassen richten Missbrauchs- und Korruptionsbekämpfungsstellen ein (§ 197 a). Das Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung beruft einen Beauftragten zur Bekämpfung von Missbrauch und Korruption im Gesundheitswesen (§ 274 a).

Zeitplan

In dieser Woche soll der erste offizielle Entwurf veröffentlicht werden. Schon am 18.06.2003 soll der Gesetzesentwurf bereits zur 1. Lesung in den Bundestag kommen. Der SPD-Sonderparteitag hat im Grundsatz den Eckpunkten der Gesundheitsreform mit breiter Mehrheit zugestimmt. Es ist davon auszugehen, dass das Bündnis 90/Die Grünen ebenfalls den Kurs bestätigen. Nach der ersten Lesung erfolgen die Anhörungen der Sachverständigen im Bundestagsausschuss „Gesundheit und Soziale Sicherung“. Hierfür ist die Zeit vom 23. bis 30.06.03 vorgesehen. Danach geht es schon in die 2. und 3. Lesung im Bundestag, vorgesehen ist hier der 08.07.03. Ein konkretes Angebot der SPD an die CDU zur Zusammenarbeit für einen gemeinsamen Entwurf scheint es wohl nicht zu geben. Daher hat wahrscheinlich der Bundesrat das Wort, denn das Gesetz bedarf, sofern Teile davon nicht aufgespalten werden, der Zustimmung im Bundesrat.

Diese Zustimmung kann angesichts der völlig unterschiedlichen Ziele und Vorschläge der CDU/CSU nicht ernsthaft erwartet werden. Im Bundesrat positioniert sich derzeit immer stärker der hessische Ministerpräsident Roland Koch als Wortführer. Lehnt der Bundesrat das Gesetz ab, so muss sich der Vermittlungsausschuss um eine Einigung bemühen. ZT

ZT Adresse

VERBAND DEUTSCHER ZAHNTECHNIKER INNUNGEN

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

Rückendeckung für proDente

Die Mitgliedsinnungen des VDZI sprechen sich für die Fortsetzung der Initiative aus



Neuss/Dreieich, 26. Mai 2003. In einem überzeugenden Vortrag konnte der scheidende Vizepräsident Hans-Jürgen Borchard auch die Kritiker von der Notwendigkeit der Initiative proDente überzeugen. Man dürfe, so Borchard, die Wirkung von proDente nicht daran messen, ob man in der eigenen Heimatzei-

tung eine Anzeige sehe. proDente wirke vielmehr im Hintergrund, indem es viel Informations- und Aufklärungsmaterial den Redaktionen der Zeitschriften und Zeitungen zur Verfügung stelle und Ansprechpartner für alle Fragen rund um Zahngesundheit und Zahnersatz sei. Vor allem in den letzten beiden Jahren sei festzustellen, dass proDente diese Funktion, die Multiplikatoren in den Medien zu erreichen, sehr erfolgreich wahrnehme. Das Votum des

Zahn techniker-Handwerks ist zu begrüßen. Mit der Rückendeckung aus 24 Innungen möchte der VDZI-Vorstand auch in Zukunft gemeinsam mit den zahnärztlichen Verbänden, der Dentalindustrie und dem Dentalhandel eine erfolgreiche Informations- und Aufklärungsarbeit zur Förderung der Zahngesundheit leisten. Den Verantwortlichen im VDZI ist so der Rücken gestärkt für ein noch intensiveres Engagement in proDente. ZT



Die Delegierten der 24 Mitgliedsinnungen bei der Jahres-Mitgliederversammlung des VDZI in Neuss.

ZT WIRTSCHAFT

„Jedes Labor hat die Zahnärzte, die es verdient.“

Erfolgreiche Kundenbindung für Dentallabore

Kundenmanagement richtig verstanden ist „kontrollierte Offensive“ in der Akquisition von alten und neuen Kunden auf der Basis verbesserter, systematischer Information. In dieser und den beiden folgenden Ausgaben der ZT Zahntechnik Zeitung zeigt Ihnen Rudolf Weiper, Geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensberatung Management Support Weiper GmbH, wie Dentallabore Informationen mit Hilfe konsequenter Überlegungen gezielt, systematisch und umfassend für eine erfolgreiche Kundenbindung einsetzen können.

Teil 1

- Die aktuelle Ausgangssituation
- Die nicht ausgeschöpften Potenziale
- Die 4 Phasen der Kundenbindung

Der erste Teil befasst sich mit der aktuellen Ausgangssituation von Dentallaboren in Deutschland und versucht, den praktischen Nutzen einer systematischen Erarbeitung und Ordnung von Informationen für eine intensivere Kundenbindung aufzuzeigen. Ausgangspunkt ist dabei, sich den klassischen Ablauf eines Verkaufs- und Kaufprozesses klarer vor Augen zu führen und daraus Möglichkeiten und Ansätze für mehr Profitabilität abzuleiten.

Die aktuelle Ausgangssituation

Aus vielen Gesprächen mit Laborunternehmern jeder Größenordnung hat sich eine Meinung zur Zukunft herauskristallisiert, die sich mit wenigen Grundaussagen beschreiben lässt:

1. Die Zahl von großen, zumindest regional beherrschenden Laboren wird zunehmen und konsequent die betriebswirtschaftlichen Vorteile von Prozessmanagement und Automatisierung nutzen.
2. Immer professioneller gehandhabte Netzwerke werden zunehmen. Neue Entwicklungen mit Hilfe der Elektronik wie CAD/CAM werden das beschleunigen, wenn es gelingt, leistungs- und qualitätsfähigere Systeme zu entwickeln.
3. Behaupten werden sich auch wenige, kleine Laborunternehmen, die in hohem Maß auf höchstwertige Qualität und Ästhetik in jeder Be-

ziehung setzen („Künstler“). Dieser Anteil wird mit weniger als 3 % nur die sehr kleine Spitze des Marktes darstellen. Diese wenigen Labore können sich auch in Zukunft die Kunden aussuchen und Preise bestimmen.

4. Die breite Masse der mittelgroßen Labore wird unter Druck geraten, weil ihre Qualität zwar sehr gut, aber nicht als so herausragend anerkannt ist oder verkündet wird, wie die der „Künstler“, sie andererseits aber auch nicht die Größenvorteile nutzen können, wie Großlabore oder professionelle Netzwerke.

Dieser zunehmende Wettbewerbsdruck der Labore hat eine Reihe von Ursachen. Neben den aktuellen Diskussionen um GKV, BEL, BEMA und Mehrwertsteuer spielt auch der langfristige Trend zu industrialisierter Herstellung (CAD/CAM), zunehmender Prophylaxeförderung und die mögliche Übernahme von Teilfunktionen des Labors in die Praxis eine große Rolle (Abb. 1).

Dem zunehmenden Marktdruck können Laborunternehmen nur auf 2 Wegen begegnen:

- Konsequente Bindung heutiger, bestehender Kunden und deren „Abschirmen“ gegenüber Wettbewerbern
- Akquisition neuer Kunden, sprich: Verdrängung von Wettbewerbern. Auch diese Kunden müssen anschließend fest eingebunden werden.

In stagnierenden langsam wachsenden oder abnehmenden Märkten, wie dem Dentalmarkt, ist Unternehmenserfolg vor allem abhängig von der Bindung vorhandener Kunden und dem langfristigen Ertrag, der mit ihnen erwirtschaftet werden kann.

Den Kundenertrag darf man dabei nicht nur bezogen auf einzelne Geschäfte sehen, sondern über die gesamte Zeitdauer einer Geschäftsbeziehung. Es kostet in der Regel weniger Geld, bestehende Kunden länger zu binden, als neue Kunden zu gewinnen. Im abgegrenzten Markt Kunden gewinnen bedeutet Verdrängung. Wettbewerber aus ihrer Kundenbeziehung zu verdrängen kostet einen deutlich höheren Aufwand an Zeit und Geld. Ändern sich die Zeiten, dann müssen sich i. d. R. auch die Methoden ändern, mit denen man bisher versucht hat, Kunden besser zu binden. „Besser“ heißt in Zeiten der allseits knapperen Budgets auch effizienter in Bezug auf Kosten und Ertrag der Bindungsmaßnahme.

Die nicht ausgeschöpften Potenziale

Vorhandene Kundenpotenziale nicht auszuschöpfen kann sich kein Unternehmen mehr leisten.

Die Realität ist:

- die Rendite (Marge) ist unter Druck und man beutet sich selbst mehr aus
- das Volumen (Umsatz) ist begrenzt, z. T. abnehmend und man realisiert nicht die langfristigen Folgen
- die Zeitdauer (Verweildauer des Kunden) wird zu wenig beachtet. (Das Heute geht vor.)

Und mit dieser Situation findet man sich oft ab, nach dem Motto „Man kann es ja so wieso nicht ändern“ oder man wirbt mit „Schöne Zähne“ wie (fast) alle Wettbewerber, anstatt systematisch nach unausgeschöpften Potenzialen zu suchen (Abb. 2).

Um die praktischen Voraussetzungen besserer Kundenbindung zu schaffen, ist es



Abb. 2

notwendig, dass man gewohnte Pfade erst einmal verlässt, denn wer im Rahmen bleibt, sieht das Bild nicht. Die Schlüsselfragen erfolgreicher Kundenbindung sollte man sich für sein eigenes Geschäft und seine eigenen Kunden immer wieder vor Augen führen:

In welchen Phasen läuft der Prozess ab?

Wo liegen die Grenzen der Möglichkeiten?

Mit welcher Intensität muss der Einsatz erfolgen?

Wie können erfolgreiche Ansätze vertieft werden?

Welche Instrumente braucht man?

Die 4 Phasen der Kundenbindung

Geht man mit dem Ziel, grundlegende Einsichten und Ansatzpunkte zu gewinnen, an das Thema Kundenbindung heran, dann kann man den zu Grunde liegenden Prozess von Kauf und Verkaufen aus Labor- und Kundensicht in 4 Phasen aufteilen (Abb. 3):

In allen 4 Phasen muss das Labor als Verkäufer versuchen, systematisch beide Seiten zu steuern: die eigene und die Kundenseite. Steuern um a) den Kunden dauerhaft zu binden und b) über die Dauer der Kundenbeziehung die Profitabilität sicherzustellen – für beide Seiten.

Stammdatenspflege von Umsatz, Leistung, Adresse und Geburtstag reicht dazu nicht. Das aus Gewohnheit in Kopf und Kalender angesammelte historische Wissen ebenfalls nicht, da dadurch keine systematische Suche nach Ansatzpunkten ausgelöst wird.

1. Phase: suche /finden

Wer sich in die Gruppe der „Künstler“ vorgearbeitet hat, kann sich vielleicht seine Kunden auswählen. Über 97 % der Labore gehen ohne Prioritätsüberlegung jedes Ziel an. Meist mit gleicher Leistung, oft niedrigerem Preis und mehr unentgeltlicher Serviceleistung. Besser wäre, wenn man sich vor Beginn einer Akquisition vor Augen führt, dass die Zielgruppe der Zahnärzte ebenfalls sehr differenziert ist. Wenige Praxen ziehen einen größeren Teil des Geschäfts-

volumens auf sich. Man muss deshalb die verschiedenen Gruppen von Zahnarztpraxen klar definieren, denn unterschiedliche Konstellationen in der Praxis bedingen (logischerweise) unterschiedliche Anforderungen an Angebot und Akquisitionseinsatz des Labors.

Die Sicht ist hier oft nur auf die reine Praxisgröße gerichtet. Allenfalls medizinische Spezialisierungen werden noch einbezogen. Selten macht man sich systematisch über alle Praxen im Einzugsgebiet ein dreidimensionales Bild (Abb. 4).

Das dreidimensionale Bild des Kunden

1. Dimension

Die üblichen Kundenstammdaten:

- Umsatz
- Absatz und
- Ertrag von aktuellen und ehemaligen Kunden
- Schätzung bei Nichtkunden

2. Dimension

Position des Kunden (Praxis) im Wettbewerb:

- Meinungsbildner
- Käufertyp
- Akzeptanz bestimmter Produkte
- Potenziale für bestimmte Laborleistungen
- Patientent
- Mitarbeiter

3. Dimension

Ordnung der Wettbewerberlabore:

- Anteile an bestimmten (Ihren) Kunden
- Anteile am Markt in (Ihrer) Region
- Zielausrichtung (Potenziale) dieser Wettbewerber

Die notwendigen Informationen zu erhalten, zu werten und zu ordnen ist sicher nicht immer einfach, und auch

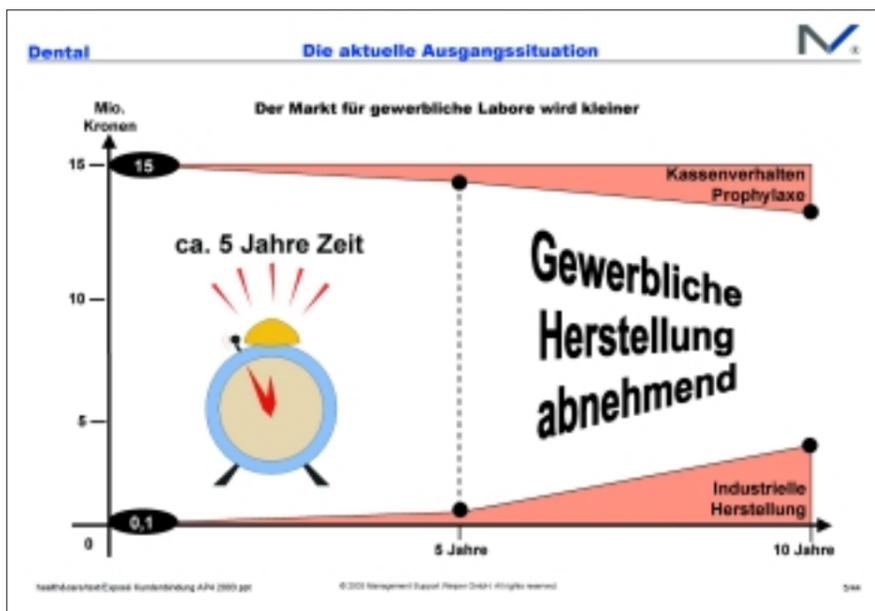


Abb. 1

Phase	Verkäufer-/ Lieferantensicht (ZT)	Käufer-/ Kundensicht (ZA)
1.	suchen auswählen und anbieten	finden auswählen
2.	verkaufen Abschluss und Lieferung	kaufen Einkauf und Einsatz
3.	halten bedienen und wieder verkaufen	akzeptieren passt, kann ich so brauchen
4.	verstehen eigener Beitrag zum Geschäftserfolg des Kunden	verstanden werden hilft mir und fördert meinen Erfolg

Abb. 3

ZT Kurznotiert

Knapp 40 Euro zahlt jeder Deutsche monatlich aus eigener Tasche für seine Gesundheit. Dabei entfällt der größte Teil der Ausgaben mit 32,10 Euro auf den Markt der frei verkäuflichen Arzneimittel. 7,60 Euro werden für Ausgaben wie Rezeptgebühren und Massagen angewandt. Insgesamt zahlen die Deutschen pro Jahr rund 38,4 Milliarden zusätzlich zu den Krankenkassenbeiträgen für ihre Gesundheit. Dies ist das Ergebnis der repräsentativen Untersuchung „Selbstmedikation 2003“ des Gong Verlages. So achten 63 Prozent der Bundesbürger heute mehr auf ihre Gesundheit als noch vor fünf Jahren. Sogar 85 Prozent der Befragten wollen auch bei steigenden Lebenshaltungskosten nicht an der Gesundheit sparen. (ots)

Euro steigt über Einführungskurs. Seit dem Start der Gemeinschaftswährung vor vier Jahren ist der Euro erstmals über das Niveau des Einführungskurses gestiegen. So kostete ein Euro am Frankfurter Devisenmarkt zeitweilig 1,1809 US-Dollar (Stand: 23. Mai 2003). Am 4. Januar 1999 war der Euro zu einem Kurs von 1,1747 US-Dollar in den Handel gegangen. (ddp/tr)

Zwischen Bundeskanzler Schröder und Finanzminister Eichel ist ein Streit über den künftigen Sparkurs innerhalb der rot-grünen Bundesregierung ausgebrochen. Während Gerhard Schröder sich für eine vorsichtige Lockerung der strikten Spardisziplinen der Regierung aussprach, drängte Hans Eichel auf eine Beibehaltung des eingeschlagenen Weges. Es gebe keine Alternative zum Sparen, so Eichel. Kanzler Schröder ist dagegen der Ansicht, dass Deutschland auch im kommenden Jahr die Brüsseler Defizitgrenze von drei Prozent verfehlen könnte. (Süddeutsche Zeitung)

Die Zahl der Arbeitslosen ist im Monat Mai mit rund 4,42 Millionen auf einem Rekordniveau geblieben. Dies wäre ein Rückgang um lediglich 70.000 im Vergleich zum Vormonat und zugleich die höchste Mai-Arbeitslosigkeit seit der Wiedervereinigung. Die Zahl der Erwerbslosen lag damit nach Einschätzung von Wirtschaftsforschern und Analysten bei einer Umfrage weiterhin um rund 470.000 über dem Vorjahreswert. Ein so hoher Zuwachs im Vergleich zum Vorjahresmonat wurde zuletzt 1997 registriert. (FAZ)

Die Bundesregierung will ihre Aktivitäten zur Förderung der Außenwirtschaft neu bündeln. Unter der Überschrift „weltweit aktiv“ soll nicht nur der Zugang des Mittelstandes zu Auslandsmärkten erleichtert, sondern auch die Werbemaßnahmen für Deutschland als Investitions- und Wirtschaftsstandort verbessert werden. So soll das Büro von Helmut Kopper als Beauftragter für Auslandsinvestitionen in Deutschland mit Auslaufen seines Vertrages Ende Juni in die Bundesgesellschaft „Invest in Germany GmbH“ überführt werden. Sie werde personell und finanziell ausgebaut, um eine international konkurrenzfähige Einrichtung für das Standortmarketing zu schaffen. Die Gesellschaft solle eng mit dem „Industrial Investment Council“ (IIC), der von den ostdeutschen Ländern und dem Bund finanziert wird, kooperieren. (FAZ)



Abb. 4

zeitaufwändig, lohnt aber auf Sicht in jedem Fall. Nach unserer Erfahrung ist das Wissen
 a) auf die Stammdaten und „was man sowieso weiß“ beschränkt,
 b) sehr produkt-/leistungsorientiert
 c) auf die Person Zahnarzt konzentriert und
 c) wird nicht permanent gepflegt.

Viel Kundenwissen ist zwar in den Köpfen der Verkäufer, sei es Unternehmer oder Angestellter des Labors vorhanden, wird aber nicht systematisch aufbereitet und genutzt. Datenmenge, Systematik und Aufwand sind für alle potenziellen und bestehenden Kunden in dem noch sinnvollen regionalen Umkreis mit moderner Informationstechnologie problemlos handhabbar, auswertbar und nutzbar. Heutige und mögliche neue Kunden müssen und können anhand geschickt angelegter Datenbanken identifiziert, in vergleichbare Gruppen aufgeteilt und gezielter angesprochen werden. Die dadurch mögliche systematische Analyse wird neue Wege und Ansätze aufzeigen, zur Bindung bestehender aber auch zur Gewinnung neuer Kunden.

2. Phase: verkaufen/kaufen

Dieser Teil wird am besten beherrscht. Das ist gelerntes Handeln der Labore – sollte man meinen. Die handwerkliche Präzision des Verkaufens steigt deutlich, wenn man sich auf Basis von systematisiertem Wissen aus Phase 1 vor Augen hält, welche Art von Angebot für die einzelnen Kunden(-gruppen) wirklich zieht.

Aus dem gewonnenen Profil sollte klar abgeleitet werden:

- die Leistung, die angeboten wird
- die Art der Ansprache des Kunden
- die Wahl des Verkäufers

Bei vielen Laborunternehmen, vor allem kleineren, ist dieser Teil des „Verkaufens“ aber eher ein ungeliebtes Muss. Lieber wäre man noch direkt im gelernten handwerklichen Einsatz. Diese Unternehmer sollten sich immer wieder vor Augen führen, dass technisch/handwerkliches Beherrschen des Verkaufs- und Bindungsinstrumentariums mindestens ebenso hohe Anforderungen stellt wie das Technikerhandwerk – nur auf einer anderen Ebene. Diese Erkenntnis al-

lein macht zwar noch keinen Top-Verkäufer, hilft aber die mentalen Hürden „zwischen den Ohren“ abzubauen. Spricht der erfahrene, altgediente und auch erfolgreiche Unternehmer z. B. noch die Sprache des erheblich jüngeren, mit ganz anderen Problemen kämpfenden Newcomers in der Praxis? Kennt er dessen Hintergrund noch genügend oder glaubt er nur noch ihn zu kennen?

Den Zahnarzt präzise als einen bestimmten Typ von Käufer einzuordnen und ihn als Kunde möglichst komplett zu verstehen, ist das Ziel des Vorgehens. Für jede Kundengruppierung und für jeden einzelnen Kunden ein passendes Angebot zu entwickeln und umzusetzen kann man weitaus systematischer und auf Erfolg fokussierter angehen als das heute meist noch der Fall ist.

3. Phase: halten/akzeptieren

Der Markt des Zahnarztes sind die Patienten. Der Markt des Labors sind die Zahnärzte. Häufig gehörte Denkspielerei von Laboren nach der Art „Wie führen wir dem Zahnarzt Patienten zu, um wichtiger zu werden?“, „Wie können wir über irgendwelche Aktionen Zugang zum Patienten bekommen, um so den Zahnarzt zu binden“ sind in der Regel untauglich als Bindungsinstrument.

Zahnarzt wie Laborunternehmer müssen sich jeweils auf den eigenen Markt konzentrieren und dort ist noch genug zu tun.

„Partnerschaft“ ist für Labore nur im Sinne einer eindeutig definierten Zusammenarbeit zwischen Kunde und Lieferant in der Vermarktungskette zum Patienten hin realistisch.

Die Begeisterung vieler Laborunternehmer für Gütesiegel, Seminar- und Showveranstaltungen für Zahnärzte ist groß. Die Wirkung steht oft in keinem betriebswirtschaftlichen Zusammenhang mit der Wirkung auf Bindung und Ertrag. Besonders, wenn das Stichwort „Partner“ fällt, werden von Laboren Modelle gedacht und verkündet, die oft Wunschenken sind.

Die Zielgruppe Zahnarzt mit diesem Bewusstsein professionell angehen und auf Basis systematischer Informationen systematisch bearbeiten bildet die Basis, den „Beziehungsnutzen“, den jeder Zahnarzt von seinem Labor erwartet, zu konkretisieren

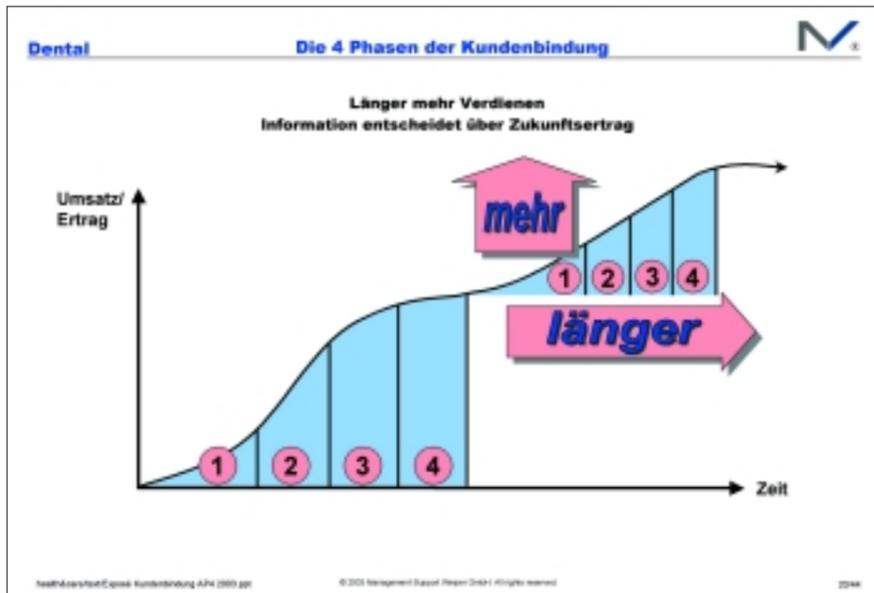


Abb. 5

und in maßgeschneiderte Leistungen umzusetzen. Diese Art der Ausrichtung von Prozessen, Produkten und geldwerten Serviceleistungen auf den Kunden und deren professionelle Umsetzung in Loyalitätsmaßnahmen mit nützlichen Leistungen für unterschiedliche Gruppen von Zahnärzten muss auch Einfluss haben auf die interne Gestaltung der Labororganisation. Bei der durchschnittlichen Anzahl von Kunden pro Mitarbeiter in gewerblichen Laboren heißt das: Jeder Mitarbeiter ist davon direkt betroffen. Jeder muss lernen, systematisch in Richtung Kunde zu denken.

4. Phase: verstehen/verstanden werden

Wenn die Informationen über die Kunden und Kundengruppierungen und deren Verhalten systematisch gesammelt und geordnet worden sind, dann kann der mögliche Nutzen für Kunden oder Kundengruppen konkret definiert und in Leistung umgesetzt werden.

Dieses Informationsniveau macht es möglich, in den Erfolgsstrategien und -faktoren des Kunden zu denken und ihn dabei produktiv zu unterstützen. Ein Labor, das diese Möglichkeiten in Bindung umsetzt, kann seine Chancen, die Kundenbeziehung länger leben zu lassen und damit den Ertrag über die gesamte Dauer der Kundenbeziehung, erhöhen. Die mit dem verbesserten Wissen über den Kunden Zahnarzt verbundenen besseren Handlungsmöglichkei-

ten lassen auch im Wettbewerbsvergleich zum Praxislabor andere Möglichkeiten entstehen. Der gesamte Umfang der Leistung, das gesamte Marketing-Mix des gewerblichen Laborunternehmens kann sichtbar ins Feld geführt werden. Auch die oft entscheidenden „weichen“ Faktoren kann man dann für Kunden sichtbar machen. Voraussetzung zur systematischen Erarbeitung und Nutzung von Information sind drei Punkte:

- a) Sprechen Sie Bedürfnisse des Einzelkunden Zahnarzt gezielt an auf Basis einer klaren systematischen Informationsbasis.
- b) Scheuen Sie nicht das Investment in Software, Schulung und Organisation. Ihr Wirkungsgrad wird deutlich höher und dauerhafter.
- c) Nutzen Sie den Einfluss des kundenorientierten Denkens auf die eigene Organisation, damit alle Mitarbeiter in dieser Richtung denken.

Die erarbeitete Systematik bietet Ihnen darüber hinaus die verbesserte Möglichkeit betriebswirtschaftlicher Erfolgskontrolle von Maßnahmen. Das revidiert sehr schnell Fehlerurteile und falsche Ausrichtung von Maßnahmen, die bei Kunden nichts bewirken.

Die systematische Erfolgskontrolle bringt außerdem wieder neue Ansätze und verfeinert Stück für Stück das Bild des individuellen Kunden Zahnarzt, bzw. der

Gruppierung, in der er sich bewegt (Abb. 5).

Was tun, wenn eine erste Datensystematik aufgebaut ist:

1. Einblicke verschaffen
 Neutrale Wertung der Ausgangssituation im eigenen Unternehmen und des Bedarfs der Kunden

- Was will der Kunde wirklich?
- Wie sieht er unsere Leistung?
- Wo sind die Hebel zu einer möglichen Verbesserung?
- Wie stehen wir im Vergleich zum Marktführer/Hauptwettbewerber?

2. Konzepte entwickeln

Zusätzliches Know-how zur eigenen Wissens-Basis und Bedeutung der eigenen Angebotsmöglichkeiten

- Was ist überhaupt effizient-möglich?
- Was kann uns vom direkten Wettbewerber unterscheiden?
- Gibt es Orientierungshilfen? **ZT**

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Die vollständige Unterlage Teil 1 bis 3 kann unter dem Stichwort „Kundenbindung“ gegen eine Schutzgebühr von EUR 20,- angefordert werden bei weiper@management-support.com.

ZT Kurzvita



Rudolf Weiper

- Dipl. Volkswirt, CMC
- Studium an der Universität Bonn
- Vertriebs- und Marketingmanagement bei deutschen und internationalen Markenartikelherstellern (Hamburg, Aachen)
- Strategy Consultant und Interim Manager im Auftrag führender internationaler Beratungsunternehmen (München)
- 1989 Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter Management Support Weiper GmbH (Bassel) Unternehmensberatung für Hersteller, Handel und Verbundgruppen (Kooperationen)

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Beratungsschwerpunkte

Geschäftsentwicklung und Marktausrichtung

- Strategieentwicklung
- Organisationseffizienz
- Innovationsmanagement
- Schulung
- Markentechnik

Neu- und Umgestaltung von Organisationen

- Change Management
- Mediation (Konfliktlösungen)
- Moderation (Prozesse)

Management auf Zeit, Kapazität auf Zeit

- Interim- und Projektmanagement
- Outsourcing

INFO

ZT **AUSBILDUNG**

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

Flüssiges Gold

Teil I: Galvanoforming – oder wie kommt das Gold in die Flüssigkeit? Basisinformationen für Neugierige und Neueinsteiger

ZT BdH Matthias Ernst

Galvanoforming, ein chemisch physikalischer Vorgang, hat nichts mit Alchemie oder Wundern zu tun. Allerdings hätten die Gelehrten im Mittelalter sehr viel dafür gegeben, wenn sie aus der heute frei verkäuflichen durchsichtigen Flüssigkeit Gold hätten gewinnen können. Dem steht allerdings ein anderes Naturgesetz im Weg: „Man kann maximal so viel aus einer Sache herausholen, wie man vorher hineingesteckt hat“, so lautet das kinetische Gesetz. Was uns wieder zu der Frage bringt, wie kommt das Gold in die Flüssigkeit hinein. Denn, dass es drin steckt, bemerkt man spätestens beim Abscheideprozess.

Aber eins nach dem anderen. In der Industrie gibt es schon lange die Möglichkeit, Metalle durch einen Elektrolyten an einen metallisch leitenden Gegenstand dauerhaft anzulagern, als Beispiele seien hier das Verchromen von Kolbenteilen in der Autoindustrie oder die Oberflächenbeschichtung von Spindeln für Webmaschinen genannt. Ein weiteres Einsatzgebiet im Alltag sind z. B. versilberte Bestecke, wie sie von führenden Besteckmanufakturen vertrieben werden oder Aluminiumschienen, die zur Härtesteigerung elektrolytisch oberflächenbehandelt werden. Doch wie funktioniert solch ein Vorgang überhaupt?

Vom Salz zum Metall

Notwendige Voraussetzungen für den Einsatz von Elektroforming bzw. Galvanoforming sind Elektrizität, Gleichstrom und eine mit Metallsalzen versetzte Flüssigkeit, der Elektrolyt. Dieser dient als elektrischer Leiter, d.h. durch ihn werden die negativ geladenen Teilchen der Stromquelle (Kathode), die Elektronen, zur positiv geladenen (Anode) transportiert. Hängt man nun an die Anode das Werkstück, z.B. den Stumpf einer Krone und macht diese elektrisch leitend, so lagern sich auf seiner Oberfläche die Elektronen ab. Allerdings nicht die an der Stromquelle befindlichen negativ geladenen

Teile, sondern die im Elektrolyten gelösten der Metallsalze. Weil man alle Metalle auch als Salze herstellen kann, lassen sich praktisch alle erdenklichen Formen aus allen möglichen Metallen herstellen. Soweit die Theorie.

Was sagt uns das für die Zahntechnik? Nun, manchmal kann es vorkommen, dass Patienten eine goldfarbene Restauration wünschen, vor allem im Bereich des Klammermodellgusses, diese aber aus finanziellen oder ästhetischen Gesichtspunkten nicht aus einer hochfesten Edelmetalllegierung hergestellt werden können. Um trotzdem den Schein zu wahren, kann man diese Basen elektrolytisch vergolden. Dieses Verfahren ist in der Zahntechnik schon seit langer Zeit bekannt. Leider war das Bad, bzw. dessen Dämpfe, in dem das Gold gelöst war, hochtoxisch, also gesundheitsschädlich. Es enthielt Cyanide, die bei Einschalten des Stromes Blausäure freisetzen. Also für die Verwendung im norma-

len Laboralltag vollkommen ungeeignet.

Strenge Auflagen verhindern Gestank und Gesundheitsgefährdung

Die deutsche Industrie bekam im Rahmen der Umweltschutzdebatte immer größere Auflagen und wer heute z.B. an einer Verzinkerei vorbeifährt, wundert sich über die enormen Ausmaße der Luft- und Wasserreinigungsanlagen. Früher stank es in weitem Umkreis solcher Anlagen wirklich erbärmlich, heute kann man in Deutschland getrost direkt neben solch einem Industriekomplex ein Picknick veranstalten. Wer aber gerne mal den original „odeur de mief“ kennen lernen möchte, sollte sich in die Welt z.B. nach China oder auf die Philippinen, bzw. nach Südeuropa aufmachen. Hier kann man noch sehen und riechen, unter welchen Bedingungen unsere Großeltern arbeiten mussten; natürlich auch zu einem weit geringeren Preis. Denn der wird durch die Umweltauflagen mitbestimmt. Auch ein Faktor für das „Teuroland“ Deutschland. Wem das alles egal ist und wer nur nach dem Cent schaut, dem ist aus Autorsicht nicht mehr zu helfen. Allerdings sind das genau die Leute, die von der hohen Qualität und Unvergleichlichkeit der deutschen Wirtschaft reden. Nur wenn es ans Bezahlen geht, gilt das Floriansprinzip. Welch Perversität! Sparen um jeden Preis – das darf

Patienten mit seinen Kronen glücklich und zufrieden sei. Die Verweildauer betrage bis zu 40 Jahre. Allerdings musste auch Dr. Rogers auf ein cyanidhaltiges Bad zurückgreifen.

Das änderte sich erst mit der Einführung eines sulfidischen und damit schwefelhaltigen Grundbades Anfang der 70er Jahre. Jetzt konnte gefahrlos galvanisiert werden, da diese Basis absolut ungiftig ist. Sie war und ist der Ausgangspunkt aller heute auf dem Markt befindlichen Bäder.

Jetzt galt es nur noch, die großindustriellen Galvanieranlagen in kleine Tischgeräte zu verwandeln. Das erste wirklich gelungene Werk war 1983 der Gammat 12. Er hatte zwar immer noch Kühlschranksgröße, aber das war damals schon ein enormer Fortschritt, die Badausbeute allerdings mit maximal 50 % sehr gering. Es war also noch nicht wirtschaftlich mit dieser Technik zu arbeiten.

Spätere Entwicklungen wie Gammat, AGC micro oder HF 600 ließen den Wirkungsgrad auf gut 90 % wachsen. Mehr ist auch nach heutigem Standard mit normalen Mitteln nicht erreichbar. Die Anbieter, der eine höhere Badausbeute versprechen, erreichen dies nur durch den Einsatz toxischer Zusätze, wie z.B. Arsen.

Oder im Bad selber ist mehr Gold gelöst, als nachher verrechnet wird. Eine 100-prozentige Badausbeute ist praktisch nicht möglich.

Alle wollen Galvano

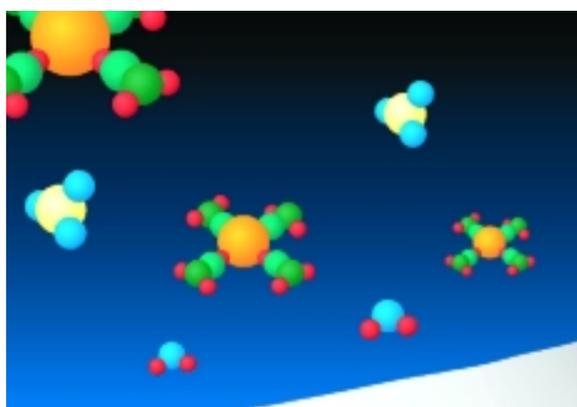
Die überlegene Technik und der perfekte Sitz der Kronen



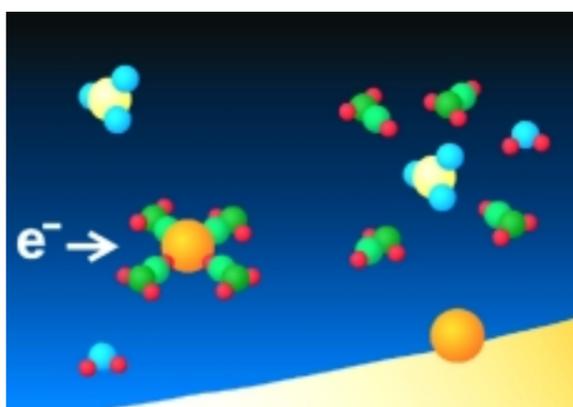
Beschichtungen in der Industrie machen den Einsatz vieler Materialien möglich.



Beschichtete Weberspindel für harte Beanspruchung.



Freibewegliche Metallsalze ...



... werden durch Elektrizität aufgespalten.



Großgalvanisierungsanlage ...



... der Industrie.

„Die überlegene Technik und der perfekte Sitz der Kronen brachte die Galvanotechnik im Laboralltag immer mehr in Mode.“

nicht sein. Solche Umweltsünden kommen auf Dauer teurer als ein gerechter Preis für eine gute Ware.

Frühe Geräte so groß wie Kühlschränke

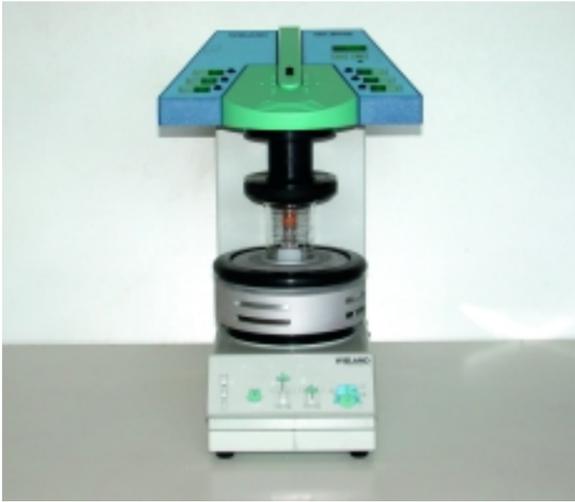
Nun aber zurück zum Thema Galvanoforming. Bereits im beginnenden 20. Jahrhundert begann man sich mit dem galvanischen Auftragen von Metallen, vornehmlich Gold- und Platinmetalle, auf Metallstümpfen zu befassen.

Der australische Zahnarzt Dr. Rogers stellte bereits in den 60er Jahren des vorigen Jahrhunderts unzählige Kronen und Brücken auf galvanischem Wege her. In persönlichen Gesprächen erzählt er heute noch, dass die überwiegende Zahl der

brachte die Galvanotechnik im Laboralltag immer mehr in Mode.

Zahlreiche Dentalfirmen sprangen auf den Zug auf und bieten heute Lösungen für galvanisch hergestellten Zahnersatz.

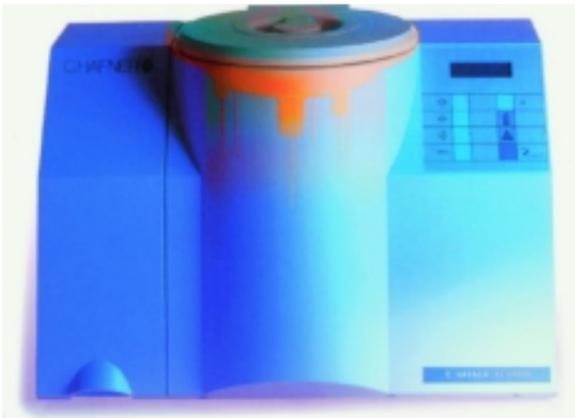
Wer auf der letzten IDS aufmerksam durch die Hallen gegangen ist, konnte erkennen, dass nicht nur lange am Markt befindliche Firmen, wie Gramm, Wieland oder Hafner ihre Technik und Geräte weiter voran gebracht haben, sondern auch Galvano-Neueinsteiger wie DeguDent oder Heraeus Kulzer den Trend erkannt haben. Daneben gibt es natürlich noch weitere Anbieter, wie z.B. Schütz Dental oder Trendgold, die mit teilweise frischen Ideen am Markt bestehen wollen.



AGC micro...



Gammat easy...



HF vario...



... und Genius sind moderne Vertreter und echte „Alleskönner“.



Goldglänzend und keramisch verblendet, die Krone der Zahntechnik.

Darüber hinaus gibt es Hersteller, die nur das reine Goldbad anbieten – nach einigen Angaben universell tauglich für alle Geräte. Ein Trugschluss, wenn man den Experten aus Wissenschaft und Industrie glauben darf. Außerdem erlischt bei Verwendung systemfremder Komponenten die Haftung der einzelnen Geräte-Firmen.

In Zeiten von Medizinproduktegesetz und Klagefreudigkeit der Patienten ein nicht zu verachtender Faktor. Also, am besten immer das Originalbad für das jeweilige Gerät verwenden.

Erkenntnisse aus der Froschschenkel-suppe

Mag jetzt der Eindruck entstanden sein, Galvanoforming sei etwas besonders schweres, täuscht dies. Es ist kinderleicht und bei Beachtung der notwendigen Parameter eine sehr sichere Technik. Auffällig ist die mögliche Fehlerkontrolle zu allen Zeiten des Produktionsprozesses. Über keine Technik wurde so häufig und ausführlich

...
*„Galvanoforming“
 geht auf den
 italienischen Arzt
 Luigi Galvani zurück*

...

geforscht und berichtet wie über das Thema „Galvanoforming“. Außerdem zeigt die zunehmende Akzeptanz im Ausland, dass es sich nicht nur um ein deutsches Phänomen handelt. Im englischsprachigen Raum sagt man übrigens „electroforming“. Der deutsche Begriff „Galvanoforming“ geht auf den italienischen Arzt Luigi Galvani zurück, der bei der Zubereitung einer Froschschenkel-suppe das Prinzip der Nervenströme entdeckte.

Er seziierte diese sehr nahrhaften Frösche und ließ sie an einem Metallhaken in der Sonne zur Weiterverarbeitung liegen. Dabei beobachtete er ein Zucken der Muskeln, obwohl überhaupt kein Kontakt zum restlichen Körper mehr bestand. Seine weiteren Forschungen förderten die heute als Realität bestätigten Aussagen der nervösen Grundspannung im Körper zu Tage.

Und wie so häufig in der Forschung wurden die besten Erfindungen „aus Versehen“ oder durch Zufall gemacht. Der zweite Teil dieses Artikels beschreibt die praktische Durchführung einzelner zahntechnischer Arbeiten und zeigt die Möglichkeiten des Galvanoforming auf. **ZT**

ZT Adresse

Matthias Ernst
 c/o Ernst-Dental-Labor
 Barbarossaplatz 4
 97070 Würzburg
 Tel.: 09 31/5 50 34
 Fax: 09 31/1 42 45
 E-Mail: ernst-dental@web.de

ULTIMATE 500

Bürstenloser Mikromotor

Die Drehgeschwindigkeit kann stufenlos zwischen 1.000 und 50.000/min. eingestellt werden. Gleichmäßiges und kräftiges Drehmoment ist im gesamten Drehzahlbereich vorhanden. Die maximale Geschwindigkeit von 50.000/min des Ultimate-500-Systems erlaubt feinste Bearbeitung im µm-Bereich.

Außergewöhnliche Leistung

Torque : UM50T
 250 W / 8,7 Ncm

Compact : UM50C
 140 W / 6,0 Ncm

Die Ultimate-500-Serie

Sie können zwischen 2 Mikromotoren und 4 Steuergeräten wählen.



ULTIMATE 500K
 Kniesteuerggerät



ULTIMATE 500
 Tischgerät



ULTIMATE 500D
 Tischgerät



ULTIMATE 500F
 Fußsteuerggerät

- Optimale Mikroprozessor - Steuerung
- Drehzahlbereich : 1.000~50.000/min
- Sehr lange Lebensdauer
- Präzisionstechnologie
- Äußerst geräusch- und vibrationsarm
- Spezieller Staubschutzmechanismus
- Ergonomisches Design

NSK Europe

NSK EUROPE GmbH
 Westerbachstraße 58
 D-60489 Frankfurt, Germany
 TEL: +49 (0)69 74 22 99 0
 FAX: +49 (0)69 74 22 99 29
 Email: info@nsk-europe.de
 www.nsk-europe.de



Powerful Partners®

ZT TECHNIK

Bleachingmethoden – eine Übersicht

In der Praxis oder zu Hause, mit Tiefziehschiene oder nicht, Laseranwendung ja oder nein – das Bleaching-Angebot ist groß. Welche Möglichkeiten der Zahnarzt hat, den Patienten zu weißeren Zähnen zu verhelfen und welche Vorteile der Zahntechniker daraus zieht, erläutert Dr. Volker Scholz, Lindau, in einer Übersicht.



Abb. 1: Chairside Bleaching ist die schnellste Methode der Aufhellung.



Abb. 2: Der „Aha Effekt“ des zahnärztlichen Bleachings wird sichtbar.

Man unterscheidet grundsätzlich Methoden, die der Patient „zu Hause“ durchführt, gegenüber solchen, die „Chairside“ oder „In-Office“, also in der Praxis durchgeführt werden. Ziel bei den Praxismethoden ist, in vertretbarer Zeit, also maximal 60–90 Minuten, einen möglichst hohen Effekt in einer Sitzung zu erzielen. Je nach Indikation entscheidet sich der Behandler für punktuelle abtragende Methoden und solche, die die Zahnschicht nicht angreifen.

Mikroabrasion

Im strengen Sinne zählt diese Technik nicht zu den Aufhellungstechniken. Sie eignet sich ausschließlich zur Behandlung von oberflächlich internen Farbveränderungen, wie sie bei Fluorosen auftreten. Die Mikroabrasion ist als „invasive“ Maßnahme zu verstehen, die zum Substanzverlust

der bearbeiteten Schmelzareale führt. Daher sollte sie nur in Ausnahmefällen zum Einsatz kommen. Durch ein Gemisch aus Bimspulver und 10–18%iger Zitronen- oder Phosphorsäure wird auf den verfärbten Arealen eine abrasive Politur durchgeführt. Dabei werden kleine Oberflächendiskrepanzen, aber auch etwa 200–400 µm der Schmelzoberfläche abgetragen. Selbst tiefer liegende, weiße, fluorotische Zahnverfärbungen können so maskiert werden.

„In-Office“- und „Chairside“-Bleaching

Das In-Office-Bleaching findet entweder im Wartezimmer oder in einem Nebenraum der Praxis statt. Das Aufhellungsgel wird über eine Schiene appliziert, allerdings in einer deutlich höheren Konzentration als bei ei-

nem Home-Bleaching. Es sorgt für ein entsprechend schnelleres Aufhellungsergebnis in kürzerer Zeit. Das In-Office-Bleaching ist bei Knirschern und Patienten mit Kiefergelenkproblemen zu empfehlen und bei Patienten, die keine Schiene über Nacht bzw. tagsüber tragen sollen oder wollen. Chairside-Bleaching ist die schnellste Methode der Zahnaufhellung und ideal für die Aufhellung einzelner Zähne geeignet. Es werden keine Schienen eingesetzt, sondern das Aufhellungsgel wird direkt auf die Zähne aufgetragen. Verwendet wird beispielsweise ein 35-%iges Hydrogen-Peroxid, das durch Licht aktiviert wird und schon nach zehn Minuten deutliche Aufhellungsergebnisse liefert. Dabei ist der Wirkstoff in dieser Konzentration jedoch nicht für das Weichgewebe gefahrlos anwendbar und es muss mit Kof-

ferdam oder Zahnfleischverband geschützt werden. Um ganze Zahnbögen in einer Sitzung zu bleichen, hat sich das „full-mouth-Bleaching“ bewährt. Dabei wird ein relativ niedriges, nur 15%iges Wasserstoffperoxid-Gel eingesetzt. Dieses Gel kann durch kaltes LED-Licht aktiviert werden.

Vorteile dieser Methode:

- äußerst schonende Behandlung, da keine Erwärmung der Pulpa stattfindet auf Grund der speziellen Lampe
- deutlich weniger bis keine Sensitivität,
- hoher bis zu acht Farbstufen erreichbarer Aufhellungseffekt.

Allgemein toxikologische Aspekte

Wasserstoffperoxid (H₂O₂) und die sich daraus abgespaltenen Radikale sind als potenziell mutagen und gewebschädigend einzustufen. Allerdings hängt eine solche Wirkung ausschließlich von der Dosierung ab und ist bei den „In-Office“- und „Chairside“-Methoden völlig unbedenklich. Auf Grund ihrer nachweislich therapeutischen Wirksamkeit innerhalb der Zahnhartsubstanz sind die Gele als Medizinprodukte einzustufen und erfordern europaweit eine CE-Kennzeichnung (DIN V 13974). Laut Urteil des Verwaltungsgerichts Düsseldorf vom 30.8.2000

dürfen professionelle Zahnaufhellungsmittel nur an Zahnärzte verkauft werden und von ihnen eingesetzt oder nach genauer Gebrauchsanleitung an den Patienten abgegeben werden. Ein weiteres Urteil des Landgerichts Hannover hat festgestellt, dass Zahnaufhellung eine „invasive“ Behandlungsmaßnahme darstellt und daher den Medizinprodukten der Klasse 2a zuzuordnen sind. Deshalb muss sich jeder Zahnarzt fragen, ob er es verantworten will, entsprechende Präparate für die häusliche Anwendung in der Praxis zu verkaufen, da keine Gewähr besteht, dass nur derjenige Patient das Produkt einsetzt, der in der Praxis untersucht und instruiert wurde.

Schmerzempfindlichkeiten

Postoperative, reversible Schmerzempfindlichkeiten der behandelten Zähne sind auf die vorübergehende Dehydrierung der Zähne zurückzuführen. Sie verschwinden mit Absetzen der Therapie. Hierzu können spezielle Zahnpasten für die Nachsorge empfohlen werden.

Wünsche wecken

Zwar handelt es sich beim Bleaching um eine Leistung, die der Zahnarzt erbringt, doch sollte auch der Zahntechniker den Patienten kom-

petent beraten können. Wichtig ist in dem Zusammenhang, den Patienten auf die Vorteile des zahnärztlichen Bleachings hinzuweisen, da es sich hierbei um eine risikoreiche, ärztlich kontrollierte Leistung handelt. Wer zu Hause bleached nimmt den allmählichen Prozess der Aufhellung nebenbei wahr. Wird das Bleaching aller Zähne im sichtbaren Bereich in einer Sitzung durchgeführt (Abb. 1), kann der Patient vorher auf einzelne Zähne oder Stellen eines Zahnes hingewiesen werden, die eventuell kein zufrieden stellendes Ergebnis erreichen und über Optionen diese Zähne dann z.B. mit einem Veneer zu versorgen. Hat der Patient dann den verblüffenden „Aha-Effekt“ eines zahnärztlichen Bleachings erfahren (Abb. 2), erweckt dies vielfach den Wunsch nach einer dauerhaft helleren Veneerversorgung oder Keramikkrone, bzw. Inlay. Dieser Effekt ist auch für den Zahntechniker interessanter als die Herstellung einer Schiene zum Bleichen. **ZT**

ZT Autor

Dr. Volker Scholz
Zentrum für Sanfte Zahnheilkunde
Zeppelinstraße 2a
88131 Lindau
E-Mail:
vscholz@sanft-zahnheilkunde.de
www.sanfte-zahnheilkunde.de

Weitere Majesthetik-Produkte von picodent



Majesthetik-Textur

Wird mit dem Pinsel auf die Kronenoberflächen aufgetragen. Durch den hohen Grad an Opazität ist es möglich, die



Konturen und die Oberflächenstrukturen der Zähne klar zu erkennen und zu definieren. Es ist leicht zu entfernen. Das macht die Handhabung einfach!

Majesthetik-Modellbalsam

Durch Auftrag von Majesthetik-Modellbalsam erhält das Modell einen Seidenglanz. Es bringt die Gipsfarben zum leuchten.



Zahnfleischmaske der besonderen Art

Gemeinsam mit den Da Vinci's aus Meckenheim wurde die neue Zahnfleischmaske Majesthetik-Gingiva aus ad-



ditions-ernetztem Silikon entwickelt. Durch Majesthetik-Gingiva hat der anspruchsvolle Zahntechniker die Möglichkeit, den Zahnfleischverlauf mit dem neuentwickelten Zahnfleisch-Maskenmaterial zu rekons-

truieren. Es verbindet perfekte Eigenschaften wie opake Zahnfleischfarbe, gute Standfestigkeit, hohe Reißfestigkeit, höhere Härte und somit mehr Präzision bei der Herstellung des zervikalen Bereichs der Kronen und Brücken. **ZT**



ZT Kontakt

Haben Sie noch Fragen?
Rufen Sie uns an!
Wir beraten Sie gerne.

picodent GmbH
Lüdenscheider Str. 24–26
51688 Wipperfurth
Tel.: 0 22 67/65 80-0
Fax: 0 22 67/65 80 30,
E-Mail: picodent@picodent.de
www.picodent.de

Neue Legierungen bei Wieland



Porta Implant ist eine neuentwickelte hochgoldhaltige, kupferfreie Legierung speziell für die problemlose

sich aber im Vergleich zu vielen ähnlichen Wettbewerbsprodukten auch durch ein ausgezeichnetes Schmelz- und Fließverhalten aus. Porta Implant verfügt weiterhin über eine sehr gute Brennbarkeit bei großen Spannen, beste Korrosionsbeständigkeit und hervorragende Biokompatibilität.

Selbstverständlich lässt sich die Legierung an UCLA-

rium II sind Weiterentwicklungen von bestehenden Legierungskonzepten im IMAGINE® h.e. System. Bei Porta Maximum NF handelt es sich um eine hochgoldhaltige, kupferfreie Universallegierung, Porta Aurium II ist eine goldreduzierte Universallegierung. Beide Legierungen eignen sich zur Verblendung mit der hochexpandierenden, niedrigschmelzenden Keramik IMAGINE® h.e. Durch einen größeren Palladiumanteil ergeben sich jeweils höhere Solidustemperaturen und damit eine bessere Brennbarkeit. Simidur A ist eine preisgünstige Universallegierung, die ebenfalls für die IMAGINE® h.e. Verblendkeramik weiterentwickelt wurde. **ZT**

ZT Adresse

Wieland Dental + Technik
Schwenninger Straße 13
75179 Pforzheim
Info-Tel.: 0 72 31/37 05-1 17
www.wieland-dental.de



Herstellung von Suprakonstruktionen auf Implantaten. Sie besitzt eine überragende Brennbarkeit, zeichnet

Abutments angießen und zeigt dabei einen sehr guten Metallverbund. Porta Maximum NF sowie Porta Au-

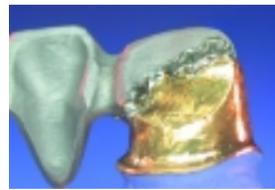
Schweißen ohne Laser! – „phasern“ statt lasern

Neuartiges Schweißgerät für das Dentallabor wird auch in Sindelfingen großen Anklang finden.

Nach den Erfolgen von Metacon, dem lichthärtenden Wachs und primosplint, dem ebenfalls lichthärtenden MMA-freien Material für Aufbisschienen, ist primotec auch dieses Jahr auf der IDS mit einer absoluten Neuheit an den Start gegangen: Das Bad Homburger Unternehmen präsentierte den primotec phaser mx1, ein neuartiges Mikro-Impulsschweißgerät, das punktgenaues Schweißen in Laserqualität zu geringen Investitionskosten ermöglicht. Mit dem primotec phaser mx1 können alle zahn-technischen Schweißarbeiten sowohl bei Neuanfertigungen als auch bei Reparaturen ausgeführt werden. Das Anwendungsspektrum entspricht

dem eines Laserschweißgerätes. Die entstehenden Schweißpunkte und -nähte sind sauber und oxidfrei, da beim „phasern“ Schutzgas durch das Handstück direkt auf die Schweißstelle geleitet wird. Im Gegensatz zum Löten ist die Wärmeeinflusszone beim Schweißen mit dem primotec phaser mx1 so gering, dass problemlos in unmittelbarer Nähe von Verblendungen oder Kunststoffsätteln gearbeitet werden kann. Präzise Schweißungen z.B. an Kombinationsarbeiten können somit ohne vorherige Demontage der Arbeit ausgeführt werden. Außerdem kann auf problematische Lote verzichtet werden. Auf diese Weise werden Material-

mix und damit einhergehende Potenzialdifferenzen, Spaltkorrosion sowie daraus resultierende gesundheitliche Belastungen des Patienten von vornherein vermieden. Das primotec phaser mx1 Schweißsystem besteht aus einer Steuereinheit, einem hochwertigen Stereo-Zoom-Mikroskop und dem patentierten Handstück mit IDB (Immediate Draw Back) – Funktion und integrierter Schutzgasführung direkt zur Schweißstelle. Das Handstück kann sowohl am Stativ feststehend als auch frei beweglich in der Hand eingesetzt werden. Im Vergleich zu Laserschweißgeräten zeichnet sich der primotec phaser mx1 durch seine



Galvano an Brückengerüst.



Gebogen.



Loch in Krone.

kompakten Abmessungen und das geringe Gewicht aus: Die Steuereinheit hat lediglich die



Primot 1.



Primot 2.



Sekund.

Größe eines Ultraschallgerätes – und sie lässt sich auch fast so einfach bedienen: Nach dem

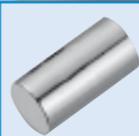
Einstecken des Netzsteckers in eine Steckdose (230V) und dem Anschließen an eine Schutzgaszuleitung ist das Gerät sofort betriebsbereit („plug-and-work“-Prinzip). Der primotec phaser mx1 ist wartungsfrei und wird in verschiedenen Ausstattungsvarianten angeboten. Dabei liegt der Einführungspreis für das Spitzenmodell (Topversion) nur bei ca. einem Viertel des Preises für ein Laserschweißgerät. Attraktive Leasing- und Finanzierungsangebote sorgen darüber hinaus dafür, dass der primotec phaser mx1 auch für Labore mit kleinen Investitionsbudgets erschwinglich ist. **ZT**

ZT Adresse

primotec
Tannenwaldallee 4
61348 Bad Homburg
Tel.: 0 61 72/9 97 70-0
Fax: 0 61 72/9 97 70-99
E-Mail: primotec@primogroup.de

ANZEIGE

Die neue Leichtigkeit des Bearbeitens



Strangguss



Kronen



Brücken



Kombiarbeiten

Neu

remanium® star

Der Star unter den EMF Dentallegierungen

(frei von Nickel, Beryllium, Gallium, Indium und Eisen)

Fantastisch niedrige Härte

spürbar leichteres und effizientes Arbeiten

Hervorragend verblendbar

ästhetisch brillante Ergebnisse

Ein gutes Gefühl!

DENTAURUM

Turnstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 72 31/803-0 · Fax +49 72 31/80 32 95 · www.dentaurum.com · E-Mail: info@dentaurum.de

Kronen- und Brückenmaterial auf Kompositbasis



Vollverblendete Hybridkeramik-Brücken. Der unsichtbare Metallkern dient nur noch zur Stabilisierung der Brücke.

HYBRID CERAMICS
ESTENIA™



Estenia™ Materialturm



Estenia™ CS-110



Chromazone™

ESTENIA™ ist ein auf Komposit basierendes Kronen- und Brückenmaterial, das sich durch seinen hohen Fülleranteil und den sich daraus ergebenden außergewöhnlichen physikalischen Eigenschaften auszeichnet. Es enthält 92 Gew.-% (82 Vol.-%) keramischer Füllstoffe, die in einer modifizierten Kunststoffmatrix eingebunden sind. Die Druckfestigkeit von ESTENIA™ (613 Mpa) entspricht etwa der des natürlichen Zahnschmelzes. Daher ist das Material nicht nur für Verblendungen im Front- und Seitenzahnbereich einzusetzen, sondern es eignet sich auch hervorragend für den okklusalen Verblendbereich. Weitere Einsatzgebiete von ESTENIA™ sind die Herstellung von Inlays, Onlays und Mantelkronen. ESTENIA™ verbindet die Vorteile von Keramik (Ästhetik und Haltbarkeit) und Komposit (vereinfachte Handhabung, geringe Kosten)

Das komplette System besteht aus drei Komponenten:

- ESTENIA™ Materialturm beinhaltet Kompositmassen, Opaquer-System und Modellierinstrumente
- ESTENIA™ Polymerisationgerät CS-110 besteht aus Lichtpolymerisationseinheit und thermischer Polymerisationskammer
- Malfarben CHROMAZONE™ zum Charakterisieren der Restauration

ESTENIA™ ist als Vollsortiment mit 16 Farben entspre-

chend dem Vita Farbring sowie der Zusatzfarbe AO erhältlich. Das „Einsteiger“-Kit enthält neben allem erforderlichen Zubehör die 5 gängigsten Farben A2, A3, A 3.5, B3 und C3. **ZT**

ZT Adresse

Kuraray Europe GmbH
Schiess-Str. 68
40549 Düsseldorf
Tel.: 02 11/5 38 88 43
Fax: 02 11/5 38 88 48
E-Mail: dental@kuraray.de
www.kuraray-dental.de

Perfekt angepasst!

Neues Attachment von Metalor

Dass das Schweizer Traditionsunternehmen nicht nur sein Legierungsprogramm mit einem kundenorientierten Sortiment pflegt, sondern auch mit pfiffigen Lösungen im Bereich der Komplementärprodukte die Forderungen der Zahntechnik reflektiert,



zeigt die Attachment-Neueinführung Metafix.

Es handelt sich hier um ein Halteelement für bedingt abnehmbare Konstruktionen. Der spezielle Produktvorteil: der Verschraubungsbolzen besitzt ein konkaves Gehäuse, was das Erstellen individueller Aufbauten erübrigt. Die Ausrichtung und Positionierung des Metafix Attach-

ments erfolgt nur noch nach optisch-ästhetischen und damit anwenderfreundlichen Aspekten. Die verbesserte Ästhetik leitet sich ab von der reduzierten Einbautiefe und dem daraus resultierenden verringerten Platzbedarf. Die konkave Formgebung des Metafix-Gehäuses macht ein Beschleifen des konfektionierten Abutments nicht mehr unbedingt erforderlich und bedeutet für den Zahn-techniker wertvolle Zeiterparnis.

Metafix ist angussfähig mit Edelmetall-Legierungen. Das in Zusammenarbeit mit ZTM R. Gläser entwickelte Halteelement ist eine konsequente Ergänzung des bestehenden Sortimentes mit Supra Fix und Mini Presso Matic mit Verschraubungsbolzen und offeriert dem Zahn-techniker bei der Fixation von bedingt abnehmbaren Suprakonstruktionen auf Implantaten einen hohen Verarbeitungs-

und Sicherheitskomfort. Vor dem Einsetzen des Attachments wird die Schraube fixiert und danach im Mund mit einem Inbusschlüssel festgezogen.

Metafix ist erfolgreich getestet auf Zelltoxizität (ISO 10993/5), Mutagenität (ISO 10993/3), Sensibilität (Maximization Test nach ISO 10993/10) und auf Korrosionsresistenz (ASTM F 746). Metalor bietet das neue Attachment als Komplett-Set (Hülse und Verschraubungsbolzen) sowie als Einzelteile an. **ZT**

ZT Adresse

Metalor Technologies
(Deutschland) GmbH
Rotebühlplatz 19
70178 Stuttgart
Tel.: 01 80/36 38 25 67
Fax: 01 80/36 38 23 29
E-Mail: dental@metalor.com
www.metalor-dental.com

Blicken Sie über den zahntechnischen Tellerrand

Was kann ein zahntechnischer Betrieb noch, außer der Herstellung von Zahnersatz? Welche Dienstleistungen kann er anbieten? Gibt es Möglichkeiten, mit dem branchenfremden Einsatz des Wissens und der Maschinenausrüstung aus der ak-

oder Lasern von diffizilen Formen, wo es auf Fingerspitzengefühl ankommt, ist für den Zahn-techniker tägliches Brot. Warum also das Wissen nur auf die Zahntechnik beschränken? Christian Frank machte es mit einem eigenen Betrieb vor und bietet das La-

spiel für die Feinblechverarbeitung gefertigt. Ebenso bietet DSI die Laserbeschriftung von sämtlichen Metallen, Kunststoffen, Spiegeln usw. mit Nd:YAG-Laser an. Möglichkeiten gibt es also viele. Es ist nur erforderlich, über den zahntechnischen



Laserschweißen als Serviceleistung.



Geschweißte Werkzeugform.

tuellen Krise zu gelangen? ZTM Christian Frank von der Firma DSI Laser-Service in Maulbronn hielt auf der IDS 2003 eine Pressekonferenz zu diesem interessanten Thema. Ein ausgebildeter Zahn-techniker ist ein Spezialist für viele Aufgaben. Das Löten

erschweißen als Serviceleistung für Industriekunden an. Vom Zahn-techniker zum Job-Shop Dienstleister. Bei DSI Laser-Service werden heute beispielsweise Werkzeugformen, Aluminium- und Druckgussformen per Laserschweißen repariert oder Kleinserien zum Bei-

Tellerrand zu blicken. DSI Laser-Service bietet hierzu zahlreiche Kurse zu verschiedenen Themenbereichen an. So zum Beispiel:

- „Laser Basics“ in verschiedenen Bereichen (Werkzeug-/Formenbauer, Dental-Techniker usw.)
- „Ecken und Kanten“, Schweißen von Problemzonen usw.
- „Laser Spezial“ an Aluminiumformen und nitrierten Werkzeugstählen. **ZT**

ZT Adresse

DSI Laser-Service GmbH
Daimlerstraße 22
75433 Maulbronn
Tel.: 0 70 43/90 03 50
Fax: 0 70 43/90 03 51
E-Mail: info@dsi-laser-service.de
www.dsi-laser-service.de



Das Firmengebäude in Maulbronn.



ParaPostXP® Gusstechnik System

zuverlässig, präzise, erfolgreich -
über 20 Jahre erprobt

Passiv zementierbares, zylindrisches Wurzelstiftsystem für die Gusstechnik. Abform-, Ausbrenn- und Temporärstifte sowie angussfähige Stifte in Hochgold- oder NO-OX Legierung lieferbar.

Mehr Infos bei:

Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG
Raiffeisenstrasse 30
89129 Langenau/Germany
Tel. +49 (0)7345 805 0
Fax +49 (0)7345 805 201
productinfo@coltenewhaledent.de
www.coltenewhaledent.de

coltène
whaledent

ANZEIGE

PRESTO AQUA

Schmierungsfreeies Luftturbinen-Handstück mit Wasserkühlung

Das Presto-AQUA-System verfügt über eine integrierte Wasserzufuhr, um Kühlwasser direkt auf Werkzeugspitze und Arbeitsfeld zu sprühen. Dadurch bleibt die Hitzeentwicklung gering, was lange Bearbeitung ermöglicht. Außerdem verlängert sich so die Lebensdauer der Schleifwerkzeuge. Der Schleifstaub bleibt im Arbeitsbereich.



Komplettset Presto AQUA

- 320.000/min
- Kühlsystem
- Spezieller Staubschutzmechanismus



- Speziell entwickelt für das Schleifen und Finieren von Keramik
- Schleifstaub wird nicht weit verstreut
- Verlängerte Lebensdauer der Schleifwerkzeuge dank Wasserkühlung
- Einfacher Ein- und Ausbau des Wasserbehälters
- Mit einzigartigem Staubschutzmechanismus, um das Instrumenteninnere vor Schleifstaub zu schützen
- Geräuscharm und vibrationsfrei
- Kein Schmierer erforderlich
- Drehbares Handstück

NSK Europe

NSK EUROPE GmbH
Westerbachstraße 58
D-60489 Frankfurt, Germany
TEL: +49 (0)69 74 22 99 0
FAX: +49 (0)69 74 22 99 29
Email: info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de



Powerful Partners®

Das rationale Ästhetikkonzept

Veracia – Das rationale Ästhetikkonzept für die Total- und Teilprothetik

Nach mehrjähriger Forschungsarbeit entwickelte SHOFU eine neue Zahnlinie, nach den Gesetzmäßigkeiten der Natur, die in ästhetischer und funktioneller Hinsicht den steigenden Ansprüchen und Wünschen von Zahnärzten, Zahn Technikern und Patienten entsprechen (Abb. 1).

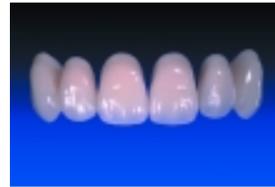


Abb. 1

Veracia Anterior und Posterior

Durch ihre körperhafte Gestaltung und das anatomische Kauflächendesign sind die Veracia Front- und Seitenzähne multifunktionell und uneingeschränkt für alle allgemeingültigen Aufstellkonzepte der Total- und Teilprothetik einsetzbar.

reiches Farbenspiel von Opaleszenz und Transluzenz unterstützt wird. Darüber hinaus sichern die konvexe Gestaltung der Labialfacetten die natürliche Lippenausformung und die ausgeprägten Inzisalkanten und Palatinalleisten die Führung bei den Funktionsbewegungen (Abb. 2 und 3).

Bei den Veracia Seitenzähnen, die nach den Bewe-



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

interdentalen Kontaktbereiche distal konvex und mesial konkav (Abb. 4). So vereinfachen sie das Anordnen innerhalb einer Zahnreihe und bieten eine verlässliche Basis für eine funktionelle Prothetik.

Die bilaterale Digitalisierung und der Formenbau in CAD/CAM-Technik sorgen für absolut paargleiche, identische Zahnformen bei allen Größen. Deshalb erzielt man bereits während der Aufstellung schnell und einfach die erforderlichen Kontakte nach den aktuellen Funktionsrichtlinien (Abb. 5). Für den Zahn Techniker bedeutet dies eine Zeitersparnis, für den Patienten eine bessere Funktion und Ästhetik.



Abb. 5

Veracia führt somit die wirtschaftlichen und technischen Aspekte bei der Herstellung von prothetischen Versorgung zusammen. Über nähere Details zu diesem System informieren wir Sie gerne. **ZT**

Indikationen	Aufstellarten
• Totalprothetik	• Zahn-zu-Zahn-Okklusion
• Implantatkonstruktionen	• Zahn-zu-zwei-Zahn-Okklusion
• Teleskop- und Konuskonstruktionen	• Balancierte Okklusion
• Geschiebearbeiten	• Lingualisierte Okklusion
• Modellgussprothesen	• Front-Eckzahngeführte Okklusion
	• Sequentielle Führung

Die Veracia Frontzähne beeindruckt durch ihre natürliche Ausstrahlung, die neben der lebendigen Oberflächenstruktur durch ein nuancen-

gungsabläufen des Kiefers in Verbindung mit dem Okklusions- und Artikulationsverhalten natürlicher Zähne konzipiert wurden, sind die

ZT Adresse

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

Eine Gießanlage – viele Möglichkeiten

Die autocast universal verwandelt jedes Gussmetall in einen perfekten Guss.

Flexibilität bei der Wahl des Gussmetalls, perfekte Gießergebnisse und ein hoher Bedienungskomfort charakterisieren die neue Gießanlage autocast universal aus dem Hause Dentaaurum.



Mit der Weiterentwicklung der bewährten Gießanlage rematitan autocast, ist Dentaaurum mit der autocast universal eine hervorragende allround-Gießanlage gelungen. Die Gießanlage autocast universal verwandelt jedes Gussmetall in einen perfekten Guss. Titan und edelmetallfreie Dentallegierungen sowie hochgoldhaltige oder edelmetallreduzierte Legierungen werden von der autocast universal mit herausragenden Ergebnissen ge-

schmolzen und vergossen. Ein herausnehmbarer und leicht zu reinigender Kammerinsatz bietet sicheren Schutz vor Kontamination. Bei der Entwicklung der autocast universal wurde auf solide Tradition vertraut. Das seit Jahren hervorragend bewährte Lichtbogen-Schmelzverfahren wurde beibehalten und weiter optimiert. Bei der autocast universal wird ein wohldosiertes Vakuum-Druckgussystem 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 Mate-

rial und Menge von 5 – 100 % individuell reguliert werden. Erwähnenswert ist auch der einzigartig hohe Lichtbogenstrom von bis zu 300 A für ein schnelles und gleichmäßiges Gießen. 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. Schneller Materialwechsel und unkomplizierte, automatische Zuordnung von Prozessparametern steigern die Effizienz im Labor. **ZT**

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Bei Fragen zur Gießanlage autocast universal berät Sie gerne das Dentaaurum-Produktteam, Telefon: 0 72 31/8 03-4 10. Oder fordern Sie Unterlagen an unter:

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@dentaaurum.de
www.dentaaurum.de

INFO

ZT SERVICE

VUZ bietet dem Dentalmarkt strategische Allianzen an

5. Unternehmertag: Heiko Bischoff ist neuer Präsident des größten Qualitätsverbundes in der bundesdeutschen Zahntechnik

Die Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ, bietet im achten Jahr ihres Bestehens allen interessierten Gruppierungen im Dentalmarkt eine strategische Allianz an. Das ist die Botschaft des 5. Unternehmertages des mit rund 4.300 Mitarbeitern größten Qualitätsverbundes der Zahntechnik in Deutschland.

Vor dem Hintergrund der gesundheitspolitischen Entwicklung sei es ein Gebot der Stunde, Erfolge zu bündeln. So bietet die VUZ auf dem Gebiet der Weiterbildung und der wirtschaftlichen Sicherung einen deutlichen Wissensvorsprung an, hieß es selbstbewusst auf der größten VUZ-Veranstaltung des Jahres 2003 in der westfälischen Universitätsstadt Münster.

Auch personelle Veränderungen markierten in Münster den Willen der VUZ zu neuem Motivationsschub in schwierigen Zeiten.

Der Northeimer Zahntechnikermeister Heiko Bischoff löste den Paderborner Dental-Unternehmer Michael Schnitz an der Spitze der VUZ ab. Schnitz hatte sowohl den rasanten Aufbau als auch die Konsolidierungsphase des Qualitätsbündnisses präsiert. Den Weg frei für einen Jüngeren machte der Bonner Zahntechnikermeister Karl-Heinz Froesch, der weiterhin für Einkauf und Zentralregulierung der VUZ eG zuständig ist. Tim Uferkamp (31), frischgebackener Zahntechnikermeister aus Mülheim a.d. Ruhr, rückte in den Vorstand der VUZ e.V. auf, der die Aufgaben der Zukunft im Team anpacken will: Präsident Heiko Bischoff (Northeim), Vizepräsident Klaus Strunk (Siegen), Andreas Hoffmann (Gieboldehausen), Michael Schnitz (Paderborn), Dr. Claus Bregler (Offenburg),

Tim Uferkamp (Mülheim) und Wolfgang Fieke, geschäftsführendes Mitglied des Vorstandes (Datteln).

AUZ wird neu strukturiert

Zu den herausragenden Ereignissen eines jeden VUZ-Unternehmertages zählt die Vergabe der Diplome der Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ.

Das Fort- und Weiterbildungsinstitut der VUZ vermittelt in einem Zeitraum von sechs Jahren ein aktuelles praktisches und theoretisches Wissen für ein zahntechnisches Spitzenprodukt und zeitgemäße Unternehmensführung.

Die von Zahntechnikern und Zahnärzten gemeinsam gesetzten VUZ-Standards werden an der Akademie vermittelt. Fast 300 Studienteilnehmer haben sich seit ihrem Start 1997 in die AUZ eingeschrieben.

Wie VUZ-Vorstandssprecher Klaus Strunk in Münster ankündigte, wird sich die Akademie noch in diesem Jahr reformieren und eine professionelle Führung erhalten. Strunk: „Dank und Anerkennung gilt dem bisherigen Akademiedirektor Andreas Hoffmann, der als Zahntechnikermeister unser Weiterbildungsinstitut absolut kompetent geführt hat.“ Die Akademie, die als Alleinstellungsmerkmal der VUZ noch stärker im Weiterbildungsmarkt verankert werden soll, wird nach Ankündigung von Strunk nicht nur inhaltlich, sondern auch personell ein neues Gesicht erhalten. Strunk: „Diese AUZ ist längst ein Fulltime-Job.“

Neun Diplome vergeben

Bis heute liegen bereits 90 AUZ-Diplomarbeiten vor,

die nicht nur durch zahntechnisches Know-how bestehen, sondern mehr denn je in den Themenbereichen Marketing, innerbetriebliche Führung und Arbeitsrecht ein hohes Maß an Praxisorientierung geben. Viele dieser Arbeiten haben nicht nur in VUZ-Partnerlaboratorien den Rang von Standardwerken erlangt. Einige der in Münster vorgestellten aktuellen Diplomarbeiten haben nach Überzeugung der Jury ebenfalls das Zeug dazu. Neun Diplome wurden vergeben, „einige Absolventen der AUZ haben das Klassenziel aber noch nicht erreicht“, sagte Akademiedirektor Hoffmann, der mit Nachdruck darauf verwies, dass es das Diplom nicht zum Nulltarif gibt.

Denn 20 weitere AUZ-Diplomarbeiten erhalten zur Zeit noch den Feinschliff durch ihre jeweiligen Verfasser.

„Diplomarbeit live“ präsentierte in Münster das Dental-Labor Schmidt + Alt (Hamm) mit einem Diavortrag zum Thema „Totalprothetik“. Be-



Der neue Vorstand der Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ (v.l.): Michael Schnitz, Vizepräsident Klaus Strunk, Präsident Heiko Bischoff, Andreas Hoffmann, Dr. Claus Bregler, Wolfgang Fieke (geschäftsführender Vorstand) und Tim Uferkamp.

satz unter Berücksichtigung arbeitsrechtlicher Vorschriften und Vorgaben.“ Hoffmann: „Trockener Titel, aber ein höchst spannender Stoff für jedes Dentallabor.“

Bottrop („Entwicklung eines CI für ein Dentallabor“), Dentaltechnik Viktor + Michael Gugel, Stuttgart („Rationelles Arbeiten mit NEM-Teleskopen zum Vorteil von Patient und Labor“), Dentaltechnik Eichler, Kassel („Chargenüberwachung anhand einer Kombiarbeit“), Ralf Thomas Dentaltechnik, Wermskirchen („Erfahrungen in der Titanverwertung am Beispiel einer Kombiarbeit aus Titan und Galvanoteleskopen“), Thies Lahrssen Innovative Zahntechnik, Alfeld („Die Herstellung eines Langzeit-Brückenprovisorioms mit Hilfe eines Azetal-spritzgussystems – praktische Arbeit“).

VUZ eG (Jahresumsatz: erneut rd. 20 Mio. €), sind VUZ-Unternehmertage immer auch Impulsgeber für Zukunftsentwicklungen.

In diesem Zusammenhang dankte Vorstandsmitglied Karl-Heinz Froesch den Partnern in der Industrie für die konstruktive und effektive Zusammenarbeit in wirtschaftlich angespannten Zeiten.

Vorstandsmitglied Dr. Claus Bregler stellte vor diesem Hintergrund die Einrichtung eines Qualitätssicherungssystems für VUZ-Mitglieder durch das Institut für angewandte Zahnmedizin und Zahntechnik (IZZ) vor und QM-Experte Gerd Bannuscher erläuterte die neue VUZ-Zahnarzt-Verbund-zertifizierung.

Die große Resonanz in den Zahnarztpraxen auf die Tatsache, dass bereits 15 Prozent (Bundesdurchschnitt: 5 Prozent) aller VUZ-Dentallaboratorien mit einem Cer-

Nach den Wahlen des Aufsichtsrates der VUZ eG ergibt sich folgendes Bild:

Vorsitzender: Heiko Bischoff

stellv. Vorsitzender: Dr. Claus Bregler

Schriftführerin: Ricarda Selke-Lodia

stellv. Schriftführer: Peter Berger und Martin Hennecke

der geschäftsführende Vorstand der VUZ eG zählt vier Mitglieder:

Wolfgang Fieke, Karl-Heinz Froesch, Michael Schnitz und Klaus Strunk

sondere Aufmerksamkeit fand ebenfalls eine Arbeit aus dem Hause der Offenburger Bregler KG, die unter der Leitung von Gerhard Hauß als Teamwork im AUZ-Kombistudium entstand: „Mitarbeiterführung und Ein-

Die weiteren Diplomanten 2003:

Dentallabor Hesse + Hermann, Aalen („Kalkulation im Dentallabor“), Dentek Hausiel, Halle („Desinfektion im Dentallabor“), Klaus Lindemann, Dentaltechnik,

Qualitätssicherung und Cercon

Neben den Regularien der Mitgliederversammlung der VUZ e.V. und den gesetzlichen Notwendigkeiten der Generalversammlung der



Diplomarbeit live: Zahntechnikermeister Gerhard Schmidt präsentierte dem VUZ-Unternehmertag seine Diplomarbeit per Mausclick. Die Leinwandpräsentation zum Thema „Totalprothetik“ hatte nicht nur die AUZ-Jury überzeugt, sondern fand auch die Anerkennung der Teilnehmer des 5. Unternehmertages in Münster.



Mit dem Diplom der Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ, wurden in Münster ausgezeichnet (v.l.): Gerhard Sawalich (Kassel), Klaus Lindemann (Bottrop), Gerhard Hauß (Offenburg), Michael Gugel (Stuttgart) und Gerhard Schmidt (Hamm).

con-System arbeiten, hat wiederum zu einer erhöhten Binnennachfrage innerhalb der Verbundgruppe selbst geführt. VUZ-Produktmanager Klaus Köhler schnürte deshalb in Münster ein komplettes „VUZ-Cercon-Unternehmerpaket“ auf, das über Finanzierungsmodalitäten ebenso detailliert Auskunft gibt wie über das Gruppentraining für Vertriebsmitarbeiter in Dentallaboratorien, Patienteninformationen für Zahnärzte, „Praxis-Live“-Veranstaltungen für Zahnärzte und Helferinnen in der ganzen Bundesrepublik sowie begleitende PR-Aktionen in der jeweiligen Regionalpresse.

Kundenbindungsinstrument vor. Bei Abrechnung der Dentallaborrechnung über die Postbank VISA Business Card wollen VUZ-Labore noch kalkulierbarere Zahlungsziele erreichen. Schnitz zeigte sich überzeugt davon, dass durch ein verlängertes Zahlungsziel gegebenenfalls auch auf das heute angebotene Skonto verzichtet wer-

Hotel- und Mietwagenkonditionen – um nur einige Angebote zu nennen.

„Goldene Dauerrezession“

Tradition bei den Unternehmertagen haben Gemeinschaftsveranstaltungen mit dem augenoptischen Fachverband IGA OPTIC, mit dem die

testen Trend- und Zukunftsforscher im deutschsprachigen Raum. Seit über 20 Jahren bereitet der Soziologe und Journalist große europäische Unternehmen, die Meinungsmacher und Entscheidungsträger in Wirtschaft, Gesellschaft und Politik auf bevorstehende Veränderungen vor. Schon vor Jahren hat er die meisten Paradigmenwechsel, die sich jetzt spürbar vollziehen, beschrieben.

Schlittern wir möglicherweise für immer „supercool“ in eine „Goldene Dauerrezession“? Zukunftsforscher Matthias Horx hält einen solchen – sicherlich zunächst etwas bizarr anmutenden – Trend für sehr wahrscheinlich. Sein Argument: Unsere Konjunktur läuft seit längerem auf einer holprigen Dauerlinie zwischen null und eins Prozent mit leichten Ausschlägen nach oben und unten. Horx: „Alle jammern über den Zustand der Wirtschaft, richten sich jedoch komfortabel darin ein.“ Da kommt kaum Hoff-

nung auf eine Trendwende auf. Aber wir haben schließlich noch Reserven. Horx: „Vielleicht sind wir in 20 Jahren die verlängerte Werkbank von Malaysia-Korea, und die Alpen werden zum Themenpark für wohlhabende Chinesen. Aber mal ehrlich: warum eigentlich nicht?“ Hinter dieser ironisch-sarkastischen, indessen keineswegs unrealistischen Perspektive für die alten Industrieländer, steht die klare Analyse, dass die drohende „Goldene Rezession“ so etwas wie ein „Reife-Stadium“ ist, in das satte Gesellschaften eintreten, wenn in ihnen die dynamischen Kräfte der sozialen Unterschiede erlahmen. Oder mit den Worten von Horx gesagt: „Die Goldene Rezession ist die Alters-Melancholie des Spätkapitalismus.“

niker und Augenoptiker auf den gemeinsamen Abendveranstaltungen in Münster. Denn ganz wesentlich zum Gelingen des 5. VUZ-Unternehmertages trug erneut ein intelligent ausgewähltes Rahmenprogramm bei, das mit einem Besuch des in der Bundesrepublik einmaligen Picasso-Grafikmuseums in Münster begann.

Unterhaltsame Gespräche unter Kollegen aus Zahntechnik und Zahnmedizin, in diesem Jahr auf der Tenne des westfälischen Freilichtmuseums Mühlenhof, schlossen sich bei Knochenschinken und saftigem Kasseler an. Highlight abseits von Wahlregularien und berufsspezifischer Information war fraglos der abschließende Besuch des umwerfenden Roland-Frosch-Theaters. Varieté, Kabarett, Artistik. Entspannung pur am Ende des zweitägigen VUZ-„Gipfeltreffens“.

„... 15 Prozent aller VUZ-Dentallaboratorien arbeiten bereits mit einem Cercon-System.“

VUZ-Karte feiert Premiere

Premiere in Münster feierte die zukünftige VUZ-Karte, über die die Abrechnung zwischen Dentallabor und Zahnarzt erfolgen soll. Vorstandsmitglied Michael Schnitz stellte das neue

den kann. Der Vorteil für den Zahnarzt liege neben der bequemen Zahlungsmöglichkeit im breiten Leistungsspektrum der VUZ-Karte: von der Teilzahlungsfunktion bis zum Zugang zu DER Business Travel mit seinen Vergünstigungen bei

VUZ an ihrem Verwaltungsstandort Datteln (NRW) kooperiert. Gemeinsamer Gast der beiden Verbundgruppen war Mathias Horx, Zukunftsforscher, Autor und Chefredakteur von „2000 X – Der Zukunftslatter“. Der Generalist Horx gilt als der renommiert-

Information und Unterhaltung

Das war reichlich Diskussionsstoff für Zahntechniker und Augenoptiker auf den gemeinsamen Abendveranstaltungen in Münster. Denn ganz wesentlich zum Gelingen des 5. VUZ-Unternehmertages trug erneut ein intelligent ausgewähltes Rahmenprogramm bei, das mit einem Besuch des in der Bundesrepublik einmaligen Picasso-Grafikmuseums in Münster begann.

ANZEIGE



Gehen Sie den Königsweg im Kosten-Management:

StyleFluid CF

Goldreduzierte Universal-Legierung mit doppeltem Einsparpotenzial



- ↳ Geringe Dichte von 14,5 g/cm³ reduziert Materialaufwand
- ↳ 68 % Edelmetall-Anteil schafft Preisvorteil

Die weiteren Vorzüge:

- ↳ Breites Indikationsgebiet
- ↳ Absolut verarbeitungsfreundlich
- ↳ Cu-frei
- ↳ Keine Trauerränder
- ↳ Hohe Brennstabilität

Sprechen Sie mit uns über die ausgezeichneten Argumente für StyleFluid CF

www.metalor.com · info@metalor.de

METALOR®

success made easy

Metalor Technologies (Deutschland) GmbH · Rotebühlplatz 19 · 70178 Stuttgart · Telefon: 0 18 03/6 38 25 67

„Der junge Wilde in der VUZ“

ZTM Tim Uferkamp, Mülheim



Wie stellen Sie sich Ihre Arbeit im Vorstand der VUZ vor?

Die Wahl in den Vorstand der VUZ kam für mich überraschend. Die Aufgaben, die auf mich zukommen, sind deshalb noch nicht benannt. Mein Ziel ist es, frischen Wind in die Arbeit der VUZ zu bringen. Ich unterstütze die Entscheidung des Vorstandes, die Fortbildungsseminare von 24 auf 12 Seminare zu kürzen und möchte verstärkt Vorträge über innovative Techniken präsentieren.

Neuer Präsident der VUZ

ZTM Heiko Bischoff, Northeim



Wie gestalten Sie Ihre neue Aufgabe als Präsident der VUZ?

Die Ziele und Ausrichtungen sind bereits formuliert. Wir befinden uns in einem immer schwieriger werdenden Markt, den man auf Grund der politischen Wechsellandschaften kaum noch bewerten kann. Deshalb ist es das Ziel der VUZ, durch den Zusammenschluss innovativer Betriebe und den Synergien, die sich daraus ergeben, einerseits Zukunftsfähigkeit für die angeschlossenen Betriebe im Wettbewerb zu erzielen und andererseits mit Hilfe der Aktivitäten einen Alleinvertretungsanspruch der VUZ-Betriebe in ihrer Region zu erzielen.

Welches persönliche Ziel verfolgen Sie innerhalb der VUZ?

Die Positionierung der Betriebe durch eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit VUZ angeschlossenen Dentalunternehmen in der Region soll Wege und Möglichkeiten aufzeigen, die zukünftigen Herausforderungen durch Politik und Marktglobalisierung zu meistern. Die Option, auch größere Strukturen in einem veränderten Markt mitzutragen und zu beeinflussen, soll erkennbar werden. Strategische Allianzen werden den Begriff der Dentalfamilie neu definieren helfen. Industrie und Handel, Laboratorien und zahnärztliche Praxen sollen durch ein Verbundsystem wie VUZ in die Lage versetzt werden, partnerschaftlich Erfolg zu produzieren, der durch den Qualitätsgedanken geprägt ist. Nur das gemeinsame Vorgehen kann alte Märkte sichern und neue erschließen. Ziel ist die Mitgestaltung neuer funktionsfähiger Strukturen unter der Maßgabe, ein klassisches „win win“-Prinzip zu etablieren.

Treffpunkt Sindelfingen: 32. Tagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V.

Die 32. Tagung der ADT steht bevor. Die gemeinsame Fortbildungsveranstaltung für Zahn-

ärzte und Zahntechniker präsentiert sich auch in diesem Jahr mit kleinen Neuerungen

und aktuellen Themen. Dazu bietet Ihnen die ZT Zahntechnik Zeitung auf den folgenden

Seiten eine Programmorschau und Information rund um die Tagung. In einem Interview

erläutert Prof. Dr. Heiner Weber die zukünftige Ausrichtung der Traditionsveranstaltung. Wir

stellen die fünf Vorstandsmitglieder vor und präsentieren Referenten und ihre Konzepte.



ZT Vortragsprogramm

Datum/Zeit	Referent	Vortrag	Datum/Zeit	Referent	Vortrag
Stadthalle Sindelfingen, Großer Saal					
Donnerstag, 19.06.03 14.00 – 18.40 Uhr	Begrüßung: Prof. Weber Moderation: Prof. Weber, ZTM Langner		14.00 – 16.45 Uhr	Moderation: Prof. Setz	
20 Min.	1. G. Pfau, ZTM, Wangen	Die Front, Wege zur Rationalisierung	60 Min.	19. M. J. Hauck, ZT, Berlin	Okklusionskonzepte in der Totalprothetik – Formen und Funktionen zum Mitdenken und Mitmachen
20 Min.	2. Dr. H.-J. Burkhardt, ZTM, Plochingen	Neue innovative Wege in der Schalenteknik: Rationelle Oralästhetik in Kunststoff	Pause 60 Min.	20. Dr. M. Hopp, Berlin u. A. Hoffmann, ZTM, Gieboldehausen	Laserschweißen – live. Theorie und Praxis. Dann hält die Verbindung, was der Zahntechniker verspricht. Unterstützt mit Geräten von Dentaurum
20 Min.	3. Prof. Dr. M. Kern, Kiel	Implantatsuprastruktur – verschrauben oder zementieren?	30 Min.	21. I. Scholten, ZTM, Ratingen	Farbe richtig erkennen und bewerten
20 Min.	4. K.-H. Staub, ZTM, Neu-Ulm	Die Berechnung der biologischen Zahnposition	20.00 – 2.00 Uhr	ADT-Party Marriott-Hotel Sindelfingen	
Pause	DER BESONDERE VORTRAG		Samstag, 21.06.03 8.30 – 13.30 Uhr	Begrüßung: Prof. Weber Moderation: Prof. Weber, ZTM Langner	
30 Min.	5. Prof. Dr. T. Kerschbaum, Köln	Prognose des Zahnersatzbedarfes bis 2020	20 Min.	22. Dr. F. Herdach, Tübingen	Prophylaxe der Fremdkörperaspiration aus zahntechnischer und zahnärztlicher Sicht
20 Min.	6. A. Hoffmann, ZTM, Gieboldehausen	Zirkonoxid gefräst – dann geht die Arbeit richtig los Ein Bericht, den das zahntechnische Leben schrieb	20 Min.	23. H. Nagl, ZTM, Speyer	Warum benutze ich die Galvanotechnik? Vorteile für Patient, Zahnarzt und Zahntechniker
20 Min.	7. Prof. I.-M. Zylla*, Osnabrück, J. Mehler, ZTM, Hamburg	Werkstoffe auf den Punkt gebracht – Einblick in das Studium und den zukünftigen Kompetenzen des Diplom-Ingenieurs für Dentaltechnologie	20 Min.	24. Dr. J. Kielhorn, Oppenheim	Symbiose von CAD/CAM und Galvano in der Implantatprothetik
Pause 19.00 Uhr	Mitglieder-Versammlung		20 Min.	25. Dipl.-ZT. O van Iperen, Wachtberg	Individuelle Keramikabutments auf Implantaten mit Galvanomestruktur
20.00 Uhr	Meeting Point		DER AKTUELLE VORTRAG		
Freitag, 20.06.03 9.00 – 12.40 Uhr	Begrüßung: Prof. Weber Moderation: Prof. Setz, ZTM Mehler		20 Min.	26. Dipl.-Kfm.-Dir. R. Strehl, Tübingen	Reformoptionen überall – wo bleibt die Zahnmedizin?
20 Min.	8. G. Neuendorff, ZTM, Filderstadt	CAD/CAM in der Implantologie	Pause 20 Min.	27. Dr. U. Hansmeier, Dortmund	Gute Ästhetik auf Implantatprothetik
Besondere Mitteilungen FESTVORTRAG			20 Min.	28. Dr. M. Jungo, Rheinfelden	Steggelenk – Steggschiebe auf Implantaten – neue Werkstoffe für eine alte Technik
45 Min.	9. Prof. Dr. M. Spitzer, Ulm	Wie lernt der Mensch?	20 Min.	29. Priv.-Doz. Dr. G. Gomez-Roman, Tübingen	Das ästhetische Ergebnis beim Einzelzahnimplantat im Oberkiefer Probleme und Lösungen
Pause 20 Min.	10. Prof. H. Weber*, Dipl.-Ing. U. Benzing, Tübingen	Die implantologisch-prothetische Versorgung des zahnlosen Oberkiefers – klinische und wissenschaftliche Aspekte	Ende der Veranstaltung		
20 Min.	11. Prof. J. Setz, Halle	Die implantologisch-prothetische Versorgung des zahnlosen Unterkiefers – klinische und wissenschaftliche Aspekte	RESERVEVORTRÄGE		
Mittagspause 14.00 – 18.15 Uhr	Moderation: ZTM Langner, Prof. Weber		20 Min.	30. Dipl.-Volksw. H. Stemmann, Hamburg	Computer-Aided-Implant-Planning. Ein Weg zur reproduzierbaren Hülsenpositionierung bei Implantat-Planungs- und Bohrschablonen
20 Min.	12. Dr. R. Bernhardt, Bad Peterstal u. K. Reiche, ZTM, Hermeskeil	Vollkeramische Primärteleskope auf CAD/CAM-Basis. Praktische Erfahrungen mit einer neuen Technologie.	20 Min.	31. H. Kalbfleisch, ZTM, Michelstadt	Der Einfluss von Dental-Misch-Geräten auf die Präzision
20 Min.	13. Dr. D. Edelhoff*, V. Weber, ZTM Prof. Dr. Dr. H. Spiekermann, Aachen	Erste klinische Erfahrungen mit einer neuen Verblendkeramik auf CAD/CAM-gefertigten Brückengerüsten aus Zirkonoxid	Bester Vortrag 2003: Gelbe Stimmkarte liegt in der Tagungsmappe! Es ist nur die Zahl des Vortrages einzutragen, der Ihnen am besten gefallen hat. Bei Adressangabe nehmen Sie an der Verlosung des Teilnehmerpreises teil (ein Wochenende in einer deutschen Großstadt mit kultureller Veranstaltung nach Wahl).		
20 Min.	14. J. Freitag, ZTM, Bad Homburg	Ästhetik ohne Grenzen. Die Indikationsvielfalt eines CAD/CAM-Systems	Fragebögen: In der Tagungsmappe. Nehmen Sie sich 5 Minuten Zeit und Sie haben die Chance, zukünftige Tagungen aktiv mitzugestalten! Bitte geben Sie den Fragebogen im Tagungsbüro ab, bevor Sie die Tagung verlassen.		
20 Min.	15. ZA K.-H. Nagel, H. Ngo, Prof. Dr. W. B. Freesmeyer, Berlin	Klinische Anwendungsstudie/erste klinische Erfahrungen zu CAD/CAM-gefertigten metallkeramischen Einzelkronen	Stellenbörse: Arbeitssuchende können ein Formular bei Frau Stockburger anfordern und ausgefüllt zurückschicken oder bei der Tagung mitbringen. Nur dieses Formular ist zugelassen. Am Freitag und Samstag werden die Arbeitsgesuche auf Stellwänden vor dem Kleinen Saal angebracht. Treffpunkt für Arbeitssuchende und Arbeitgeber: Freitag, 20.06.2003, 13.30 Uhr.		
Pause 20 Min.	16. S. Witkowski, ZTM, Freiburg	Stereolithographie und Wachspotter in der Zahntechnik	An die Industrie und Laborinhaber: Sie finden Ihren Praktikanten (Fachhochschule Osnabrück) und Ihren Mitarbeiter, auf den Sie schon immer gewartet haben. Ihr Stellenangebot wird gerne ebenfalls aufgehängt!		
20 Min.	17. C. Fischer, ZT, Hamburg	Aspekte zur konusgestützten Prothetik unter Verwendung vollkeramischer Primärteile			
20 Min.	18. B. Egger, ZTM, Kempten	Indikationen und Grenzen der Presskeramik			
Kleiner Saal: Parallelveranstaltung ausschließlich für Auszubildende und Studenten					

<p>Tagungsort: Stadthalle Sindelfingen, Schillerstr. 23, Telefon: 0 70 31/69 08 90 (nur während der Tagung)</p> <p>Anmeldung: (bitte auch von langjährigen Mitgliedern) Anmeldeformulare gibt es im Internet unter www.ag-dentale-technologie.de oder bei Frau Katrin Stockburger Geschäftsstelle der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. Hartmeyerstraße 62 72076 Tübingen</p>	<p>Tel.: 0 70 71/2 98 74 93 0 70 71/6 14 73 0 70 71/96 76 96</p> <p>Mobil: 01 71/2 26 60 79</p> <p>Fax: 0 70 71/96 76 97</p> <p>E-Mail: info@ag-dentale-technologie.de</p> <p>Homepage: www.ag-dentale-technologie.de</p> <p>Kongressbüro: Foyer Stadthalle</p> <p>Öffnungszeiten: Donnerstag, 19.06.2003: 12.00 – 19.00 Uhr</p>	<p>Freitag, 20.06.2003: 8.00 – 18.00 Uhr Samstag, 21.06.2003: 8.00 – 13.30 Uhr KARTEN an der TAGESKASSE nur im BARVERKAUF!</p> <p>Kongressgebühr: Teilnehmerkarten für Donnerstag bis Samstag: (Nichtmitglieder): 60,00 Euro Für Mitglieder auf Vorlage der Mitgliedskarte kostenlos (Donnerstag, Freitag, Samstag) Mitgliedsbeitrag 2003: 46,00 Euro Lastschriftinzug für den Mitgliedsbeitrag ist erwünscht. Nebenbuchungen können ebenfalls eingezogen werden. Tageskarten für Donnerstag, Freitag oder Samstag: 30,00 Euro</p>	<p>Für Arbeitssuchende für Donnerstag, Freitag oder Samstag (Nachweis erforderlich) 20,00 Euro</p> <p>Kostenlose Mitgliedsausweise für Auszubildende, Meisterschüler (1 Jahr) und für Studenten (Nachweis erforderlich) Zutritt kostenlos</p> <p>Empfang: (Donnerstagabend) kostenlos</p> <p>ADT-Party: (Freitagabend), im Hotel Marriott, Unkostenbeitrag pro Person 15,00 Euro</p>
---	--	---	--

Angaben ohne Gewähr

Keine Revolution – aber Evolution

Frischer Wind lautet das Motto des neuen Vorstandes der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT). Dazu gehören eine zielgerichtete Wegverbreiterung und ein eigener ADT-Preis.

Vom 19.–21. Juni 2003 findet zum 32. Mal die Tagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. in Sindelfingen statt.

Die Redaktion der ZT Zahn-technik Zeitung sprach mit Prof. Dr. Heiner Weber, Ordinarius und Ärztlicher Direktor des Zentrums für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik, Tübingen, 1. Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie und Präsident der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) über die Zukunft der ADT.

Ich halte jeglichen Standesdünkel für deplatziert.

ZT Seit 2001 führen Sie den Vorsitz der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie ADT. Was war Ihre Motivation diese Aufgabe zu übernehmen und was möchten Sie den Besuchern vermitteln?

Weber: Die ADT hat sich seit nunmehr über 30 Jahren als stärkste Einzelveranstaltung im zahnmedizinisch/zahn-technischen Bereich erfolgreich etabliert. Das ist ein schönes Erbe, das mich immer schon fasziniert und gereizt hat. Die Mischung aus Vorträgen und Diskussionen macht den Cocktail lebendig. Bei anderen Fortbildungsveranstaltungen reden die Referenten häufig „von der Kanzel herab“. Hier kommen die Referenten teilweise aus dem Auditorium. Es handelt sich um Zahnärzte und Zahntechniker gleichermaßen.

Die Vorprägung zur interdisziplinären Zusammenarbeit zwischen Zahnmedizinern und Zahntechnikern gaben mir mein ehemaliger Düsseldorfer Chef Prof. Dr. Armin Böttger, sein damaliger Laborleiter ZTM Horst Gründler und die jährlich stattfindende Fortbildungsveranstaltung in St. Moritz mit auf den Weg. Ich sehe eine prothetische Versorgung immer als Teamaufgabe. Ohne einen guten Zahntechniker kann ich keine optimale Patientenversorgung anbieten.

Nicht zu unterschätzen ist die soziale Komponente der ADT. Deshalb halte ich die Zusammenkunft am Donnerstagsabend und die ADT-Party am Freitagabend für außerordentlich wertvoll und wichtig. Hier bietet sich die Gelegenheit Freunde zu treffen und neue Kontakte zu knüpfen. Darüber hinaus ist es mir ein Anliegen, dass sich unter den Mitgliedern und Besuchern ein „Wir-Bewusstsein“ und ein Familiendenken entwickelt, denn ich halte jeglichen Standesdünkel für deplatziert.

ZT Die diesjährigen Themen lauten CAD/CAM und Implantologie. Was gab den Ausschlag für diese beiden Themen?

Weber: CAD/CAM ist ein viel diskutiertes, vielleicht überbewertetes Thema, das zahl-

reiche Fragen aufwirft, wie z. B.: Werden dadurch Arbeitsplätze wegfallen? Wird sich die Zusammenarbeit zwischen Zahntechniker und Zahnarzt verändern? Kann der Behandler jetzt alles selbst fertigen? Ich halte die zahnärztliche Restauration für ein individuell angefertigtes, maßgeschneidertes Einzelteil, bei dem sich CAD/CAM nur in bestimmten Bereichen einsetzen lässt. Aber selbstverständlich muss man solchen Technologien gerade wegen dieser Fragen nachgehen. Die Implantologie erfreut sich steigender Nachfrage und ist aus der

Zahnmedizin nicht mehr wegzudenken. Allein die Tatsache, dass für dieses Gebiet mehrere Gesellschaften etabliert wurden zeigt, dass es sich hier um eine stark hinterfragte Thematik handelt, die uns lange begleiten wird. Zwar ist die Zahl der implantierenden Kolleginnen und Kollegen gemessen an anderen Tätigkeiten mit fünf bis zehn Prozent vergleichsweise gering, doch steigt der Bedarf stetig. Vor allem im Ausland steigen die Zuwachsraten enorm. Sah man vor Jahren in Vorträgen nur Zähne, sieht man heute zunehmend Implantate. Es wurde höchste Zeit, dass die ADT sich diesem Bereich als Hauptthema widmet. Hier ist auch die Zahntechnik in hohem Maße gefordert und stellt einen von der Industrie unterschätzten Vervielfältigungsfaktor dar. Oftmals kennt sich der Zahntechniker innerhalb der unterschiedlichen Systeme zumindest bezüglich der technischen Handhabung und Möglichkeiten besser als als der Behandler. Gerade junge Zahnärzte können von diesem Wissen eines implantologisch erfahrenen Labors profitieren. Andererseits wäre so manch erfahrener Zahnmediziner überrascht, würde er das Urteil seines Labors zu seinem präferierten Implantatsystem hören.

ZT Das Rad lässt sich nicht immer neu erfinden. Wie kann man ein bereits bekanntes Thema interessant gestalten?

Weber: Die Themen waren immer interessant gewählt. Da Thematiken jedoch nicht ständig neu entwickelt werden können, sollten wir für die Zukunft beachten, Themen neu zu definieren oder unterschiedlich zu kombinieren. Selbst innerhalb der Gesellschaften, die sich den einzelnen Fachbereichen widmen, findet eine Modifikation der Aufgabenstellung statt. Es wird immer neue Strömungen und Entwicklungen geben, die möglicherweise Quantensprünge in der Zahnmedizin oder Zahntechnik auslösen, wie z. B. Galvano oder CAD/CAM. Weiß man jedoch einmal wie es funktioniert, fällt es schwer, das Thema immer neu zu präsentieren. Ich

kann mir vorstellen, dass die ADT in Zukunft Themen aufgreift, die dem Zahntechniker Einblicke in den biologisch-medizinischen Bereich geben. Diese sind wiederum mit der Implantologie und den Zahnbetterkrankungen eng verknüpft und zeigen die Auswirkungen auf die Funktion, die Langlebigkeit und die Ästhetik der Versorgung auf. In diesem Fall reden wir also wieder über Ästhetik, binden das Thema jedoch in den Bereich der Zahnbetterkrankungen ein. Bedingt durch die längere Lebenserwartung der Menschen, haben wir ein verändertes Patientengut mit anderen Erkrankungen und Morbiditäten. Auf Grund einer verbesserten Pflege stellen die zukünftigen Gebisse und Restgebisse mit parodontalen Erkrankungen andere Herausforderungen an die Zahnmedizin. Hier könnte man zahlreiche bekannte Bereiche in einer neuen Kombination präsentieren.

ZT Neben den Themen CAD/CAM und Implantologie stehen auch aktuelle Themen auf dem Vortragsprogramm. Ist das ein Richtungswechsel?

Weber: Die landläufige Meinung der Hochschullehrer, bestimmte Themen wie zum Beispiel finanzielle Aspekte der Zahnmedizin ausgrenzen zu können, teile ich nicht. Ich verdiene den Großteil meines Geldes mit meiner Privatpraxis. Deshalb ist es mir fremd, nur aus dem Elfenbeinturm heraus zu reden. Wenn man mitreden möchte, muss man diese Aspekte im Auge behalten. Aus diesem Grund hat der Vorstand beschlossen, neben den Vorträgen zu den Themen

Stillstand ist Rückschritt – man muss Perspektiven haben.

CAD/CAM und Implantologie zwei weitere Vorträge, die sich mit ökonomischen Aspekten befassen, zu präsentieren. Es handelt sich hierbei zum einen um den Vortrag von Prof. Dr. T. Kerschbaum, der über den Prothetikbedarf bis zum Jahre 2020 sprechen wird und zum anderen um den Vortrag von Dipl. Kaufmann Rüdiger Strehl, Kaufmännischer Direktor des Universitätsklinikums Tübingen, der die sozialpolitischen und möglicherweise auch die sozialgesetzgebenden Aspekte erläutern wird. Diese beiden Themen weichen von der Themenvorgabe ab, befassen sich jedoch mit dem Lebensnerv der Zahnmedizin und der Zahntechnik. Das läutet keine Richtungsänderung ein, sondern eine Wegverbreiterung. Diese Themen werden im Abs traktheit aufgegriffen, das in modifizierter Form Übersichtsreferate bieten wird (z. B. Abrechnungstipps).

ZT Was bedeutet Wegverbreiterung genau?

Weber: Diese Wegverbreiterung birgt vier unterschiedli-

che Aspekte. Die Themenwahl ist der erste Aspekt. Dazu könnten einerseits Kostenfragen gehören, die innerhalb des Forums erörtert werden und zu einem Gedankenaustausch anregen, ohne die ADT jedoch in ein sozialpolitisches Schlachtfeld zu verwandeln. Andererseits könnten neueste biologisch-medizinische Entwicklungen präsentiert oder die Frage der Prävention erörtert werden, damit der Techniker weiß, welche biologischen Aspekte es zu berücksichtigen gibt.

Eine zweite Wegverbreiterung beschäftigt sich mit der Zielgruppenerweiterung. Im zahntechnischen Handwerk konnten wir im letzten Jahr einen ersten Erfolg in der Azubi-Parallelveranstaltung verzeichnen. Im studentischen Bereich der Zahnmedizin klafft hier eine Lücke. Es gestaltet sich schwierig eine einheitliche Ansprechgruppe zu erreichen, die repräsentativ als Meinungsbildner oder Verteiler fungieren könnte. Wir bauen darauf, dass die Hochschulen unsere Information weiterleiten. Hier setzen wir unsere Hoffnung speziell auf die einzelnen Fachschaften und deren Tagungen.

Der dritte Aspekt der Wegverbreiterung zielt auf eine vorsichtige weitere Internationalisierung, mit Blick auf die osteuropäischen Länder. Wir dürfen nicht nur durch die deutsche Brille schauen. Die ADT hat 90 Prozent deutsche Teilnehmer. Wir halten die Idee der ADT für so wertvoll, dass man eine vorsichtige Internationalisierung betreiben könnte. Nicht in dem Sinne, dass die Veranstaltung mehrsprachig wird, sondern, dass sie diejenigen einbindet,

die bereits deutsch sprechen, sich jedoch im Ausland bewegen. Sonst könnte es passieren, dass die Idee der ADT kopiert und an einer anderen Stelle aufgebaut wird. Unbenommen hiervon bleibt unser Bestreben, die bereits vorhandenen Kontakte zur Schweiz wie zu Österreich und den Beneluxländern auszubauen.

Der vierte Aspekt der Wegverbreiterung gilt dem Vorstand selbst bzw. seiner Art der Tagungsleitung. Man muss Meinungen zulassen. Es liegt an der Moderation, ob eine Diskussion zu Stande kommt oder im Keim erstickt, aus Angst keine Fragen gestellt werden oder auf Grund einer Abwehrreaktion Schärfe hinein gelangt.

ZT Die Ausstellerfläche hat ihre Kapazitätsgrenze erreicht und die Sitzplätze sind limitiert. Wie beurteilen Sie die Zukunft der ADT in Sindelfingen?

Weber: Wenn unsere Erwartungen eintreffen, können wir dieses Jahr eine deutliche Zunahme der Teilnehmerzahl verzeichnen. Das zeigt, dass



Prof. Dr. Heiner Weber, 1. Vorsitzender ADT.

der Funke übersprungen ist. Denkbar wäre, in naher Zukunft den Veranstaltungsort zu wechseln, da die Familie zu groß geworden ist. Ange-dacht ist bereits der Umzug in die Liederhalle nach Stuttgart. Der Rahmen dort ist größer, ohne unverschämmt zu sein. Hinzu kommt die verkehrsgünstige Lage Stuttgarts und die vielfältige Hotellerie. Ein solcher Tagungsort kombiniert mit einer interessanten Thematik bedeutet eine potenziell höhere Teilnehmerzahl und bringt eine höhere Bereitschaft der Sponsoren mit sich. Ein solcher Kongressort ist allerdings auch deutlich teurer. Da die momentan ungünstigen Rahmenbedingungen einerseits die Teilnehmer und andererseits ebenso die Sponsoren beeinflussen, muss man den Zeitpunkt feingültig wählen. So muss man genügend Rücklagen bilden und gleichzeitig mit der Industrie, den Sponsoren sprechen. Ein solcher Umzug wäre für die ADT ein großer, aber zielgerichteter und verantwortbarer Schritt. Betreiben wir die Wegverbreiterung hinsichtlich der Nationen- und Zielgruppenerweiterung, ergeben sich hieraus zusätzliche Pufferkapazitäten. Stillstand ist Rückschritt – man muss Perspektiven haben.

ZT Dieses Jahr findet keine Verleihung des Straumann-Preises statt. Was tritt nun an dessen Stelle?

Weber: Es ist nun an der Zeit, dass die ADT ihren eigenen Preis verleiht. Wir haben zwei Preise zu vergeben: einen für den besten Vortrag und den anderen für das Lebenswerk. Wir freuen uns, zwei solche Ehrungen auszusprechen und darüber, dass diese Personen zu uns kommen, um den Preis in Empfang zu nehmen. Eine solche Ehrung benötigt einen würdigen Rahmen, der bei Bier und Brezel nicht gegeben ist.

Deshalb findet die Preisverleihung während der eigentlichen Tagung statt. Der Preis für das Lebenswerk ist ein sehenswerter Wanderpokal, ein

Stein, auf dem sich alle Geehrten namentlich eingraviert wieder finden können und verbleibt im Besitz der ADT. Jeder Preisträger nimmt eine Miniaturausgabe des Preises mit nach Hause. Der beste Vortrag wird vom Auditorium gewählt und im Folgejahr vergeben. Unter den Wählenden – theoretisch das gesamte Auditorium – wird ein Preis verlost, um die Motivation zur Stimmabgabe zu erhöhen.

ZT Welchen Zusatznutzen bieten Sie den Teilnehmern über die Tagung hinaus an?

Weber: Es gab Zeiten im zahn-technischen Handwerk, da war es sehr schwer einen Platz in der Meisterschule zu erhalten. Diese Zeiten sind vorbei. Trotzdem werden auf der einen Seite immer gute Mitarbeiter gesucht und auf der anderen Seite erhalten wir Hilferufe von Arbeitssuchenden. Es wäre Unterlassung, wenn die ADT in einer solchen Zeit einen Bedarf, wie Arbeitsplatzsuche und -angebot außer Acht lassen würde. Die Stellenbörse soll ein integraler Bestandteil der ADT werden.

ZT Eine solch lebendige Veranstaltung muss aktuell und praxisnah gestaltet sein. Wie können sich die Mitglieder und Teilnehmer in Zukunft aktiv an der Gestaltung der ADT beteiligen?

Wir würden uns über noch mehr Feedback freuen. Denn Lob, das wir nicht hören, motiviert uns nicht, und Kritik, die uns nicht erreicht, hilft uns nicht. Wir möchten die Kritik und das Lob hören. Dazu wünschen wir uns einen repräsentativen Schnitt. Mit der Wahl des besten Vortrags über das Auditorium und den Preis, den die Teilnehmer dabei gewinnen können, erhoffen wir uns einen dramatischen Zugewinn an Stimmzetteln. Kombiniert man in Zukunft diesen Stimmzettel mit einem Meinungsbild, wäre dieser Rückfluss hilfreich für die zukünftige Gestaltung der ADT.

Vielen Dank für das interessante Gespräch. **ZT**

Der ADT-Vorstand: die Interessen aller vertreten

ZT Zahntechnik Zeitung stellt Ihnen die fünf Vorstandsmitglieder der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie (ADT) vor

ZT Jan Langer



Funktion/Aufgabe innerhalb der ADT
2. Vorsitzender

Zielsetzung innerhalb der ADT
Für Praktiker relevante Interessen vertreten. Die Zahntechnik in wissenschaftlich fundierten Vorträgen für Jedermann zugänglich machen, Argumente für das „Für und Wider“ einer Kaufentscheidung liefern.

Kurzvita
– geboren am 27.04.1947
– 1961–64 Ausbildung zum Zahntechniker
– im Labor Mayer, Schwäbisch Gmünd

– 1972 Meisterschule Stuttgart
– 1974 Gewinner des „Goldenen Parallelogramm“
– 1974 Laborgründung in Schwäbisch Gmünd-Straßdorf
– seit 1980 Dozent an der Meisterschule Stuttgart
– seit 1987 2. Vorsitzender der Dentalen Technologie, Referententätigkeit im In- und Ausland
– VUZ Beiratsvorsitzender, Expertenkommission des VDZI

Zahntechnikermeister, Dental-Labor und Handel, 15 Mitarbeiter

ZT Katrin Stockburger



– seit 1993 zu 75 % freigestellt für diese Tätigkeit

Im Zentrum ihres Interesses stehen die Menschen

Nach kurzer Zeit erkannte Prof. Dr. Erich Körber das Organisationstalent von Katrin Stockburger. Ab 1975 übertrug er ihr die Mitarbeit an der Durchführung der Jahrestagungen der Dentalen Technologie. 1979 wurde die Vereinsgründung genehmigt und eingetragenen. Katrin Stockburger ist als Schriftführerin zugleich das 5. Vorstandsmitglied. Das bezahlte Hobby ADT ist mittlerweile eine große Familie, die 1.800 Mitglieder zählt, für die sie einen Großteil ihrer Freizeit und den Urlaub einsetzt. Im ersten Jahr traten in den Verein 110 Mitglieder ein, davon sind heute noch 60 Teilnehmer dabei. Manchmal ist die Mitgliedschaft auf die nächste Generation übergegangen. Sie kennt den Vater und den Sohn, die Mutter und die Tochter. Seit zehn Jahren betreut sie hauptberuflich die behinderten Mitarbeiter des Universitätsklinikums.

gen Arbeitsplatz für den behinderten, arbeitslosen Menschen zu finden. Von den 100 eingestellten neuen Mitarbeitern sind heute 90 immer noch im Betrieb – das ist der gewünschte Erfolg. Was die emsige Schriftführerin anpackt, muss perfekt werden – sie ist eine Präzisionsfanatikerin. „Für mich ist entscheidend, dass die Mitglieder und Teilnehmer gerne nach Sindelfingen kommen und etwas mit nach Hause nehmen.“ Die Förderung und Anbindung des Nachwuchses bildet für den gesamten Vorstand und für Katrin Stockburger einen besonderen Schwerpunkt. In jeder Tätigkeit stehen die Menschen im Mittelpunkt ihres Interesses. Da sie den Arbeitsmarkt gut kennt, war es ihr ein Anliegen, jungen Frauen und Mädchen Tipps zur richtigen Berufswahl für aussichtsreiche Berufe zu geben, in denen eine Tätigkeit noch nach 20 Jahren möglich ist. In ihrer Eigenschaft als Vorsitzende des Bezirksfrauenrates von verdi in Reutlingen und als Mitglied des Landesfrauenrates in Stuttgart ist aus diesem Wissen eine kleine Broschüre entstanden. Bis Ende 2007 kann sich die rührige Schwäbin die Tätigkeit als Schriftführerin für die ADT noch sehr gut vorstellen. Für die Zeit danach hat sie sich bereits ein weiteres Ziel gesteckt. Sie möchte die umfangreiche Spielzeug- und Puppensammlung ihrer Mutter und das künstlerische Werk ihres Vaters in einem Haus in der Innenstadt von Tübingen der Öffentlichkeit zugänglich machen.

Medizinisch-Technische Assistentin MTA

Funktion, Aufgabe innerhalb der ADT
Schriftführerin, 5. Vorstandsmitglied

Zielsetzung innerhalb der ADT
Organisiert den reibungslosen Ablauf der Veranstaltung

Kurzvita
– seit 1967 MTA am Universitätsklinikum Tübingen
– 1967–1993 MTA am Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferkrankheiten, Prothetische Abteilung, Ärztlicher Direktor: Prof. Dr. Erich Körber
– seit 1993 zu 25% MTA an der Transfusionsmedizin
– seit 1973 Vertrauensperson für behinderte Mitarbeiter am Universitätsklinikum

ZT Prof. Dr. med. dent. Jürgen Setz



Funktion, Aufgabe innerhalb der ADT
Stellvertretender 1. Vorsitzender

Zielsetzung innerhalb der ADT
Steigerung der Attraktivität der ADT für jüngere Zahnärzte und Zahntechniker, Intensivierung der internationalen Kontakte

Kurzvita
– Studium der Zahnmedizin 1977 bis 1982 in Düsseldorf
– 1982 Approbation und Promotion
– 1982 bis 1984 Assistent an der Westdeutschen Kieferklinik (Prof. Böttger)
– 1984 bis 1985 Wehrdienst als Stabsarzt

– 1985 bis 1992 Assistent am Zentrum ZMK der Universität Tübingen (Prof. Weber)
– 1992 Habilitation
– 1992 bis 1998 Oberarzt
– seit 1998 Direktor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik Universität Halle-Wittenberg

Direktor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der Martin-Luther-Universität Halle/Wittenberg

ANZEIGE

„Quick-rep“ – eine schnelle Hilfe bei **friktionsschwachen** Teleskopkronen.



Mit dem 1,0 mm Rosenbohrer ein Loch in die Sekundärkrone bohren



Gewindeschneiden



Quick-rep Friktionselement eindrehen und dem **Sicherheitsempfinden** des Patienten anpassen



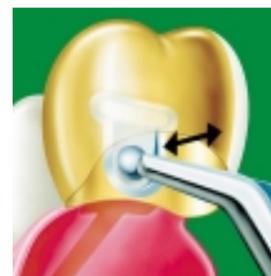
Überstehenden Teil von außen mit dem Skalpell bündig abschneiden

„TK1“



Patientenangenehme individuell **einstellbare Friktion** für Teleskopkronen.

„MT-Klick“



für Teleskop- u. Konuskronen

*spürbar einrastend
*einfache Montage
*dauerhafte Funktion

Sie können für weitere Informationen oder Bestellungen unsere Internetseiten nutzen!!



microtec Dr. Frank Speckmann/Inh. M. Nolte – Rohrstraße 14 – 58093 Hagen
e-mail: info@microtec-dental.de/Internet: www.microtec-dental.de

Kostenlose Hotline 08 00/8 80 48 80

Telefon (0 23 31) 80 81-0 – Telefax (0 23 31) 80 81-18 Bestellungen (0 23 31) 80 81-11/12

ZT Prof. Dr. med. dent. Heiner Weber

Ärztlicher Direktor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik am Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Universität Tübingen

Funktion, Aufgabe innerhalb der ADT
1. Vorsitzender

Zielsetzung innerhalb der ADT

1. Nachwuchsförderung für Zahnmedizinstudenten und Zahntechniker-Ausbildende
2. Internationalisierung, Osterweiterung und Ausbau im vorhandenen deutschsprachigen Raum

3. Mehr „Wir-Gefühl“ zwischen Zahntechnikern und Zahnärzten allgemein und innerhalb der ADT im Besonderen

Kurzvita

- geboren: 18. September 1950
- 1969–74 Studium der Zahnheilkunde an der Universität Düsseldorf mit Staatsexamen und nachfolgender Promotion
- 1974–80 Assistent an der Westdeutschen Kieferklinik in der Abteilung für Prothetik und Defektprothetik (Direktor: Prof. Dr. H. Böttger)
- 1978/79 Von der DFG finanzierter Forschungsaufenthalt am National Bureau of Standards (Washington D.C., USA)
- 1980–81 Oberarzt an der Abteilung für Prothetik und Defektprothetik der Westdeutschen Kieferklinik Düsseldorf
- 1980 Habilitation und Venia legendi
- seit September 1982 Ordinarius und Ärztlicher Direktor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik II am Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Universität Tübingen

- 1987/88 Rufe auf die C4 Professuren „Klinische Prothetik“ Freie Universität Berlin (Zahnklinik Nord) sowie „Zahnärztliche Prothetik“ Universität Freiburg
- Juli 1989 Wahl zum Prodekan der Medizinischen Fakultät (Klinische Medizin) der Universität Tübingen (Amtsjahr 1989/90)
- Juli 1990 Wahl zum Dekan der Medizinischen Fakultät (Klinische Medizin) der Universität Tübingen (Amtsjahr 1990/91)
- seit April 1993 Ordinarius und Ärztlicher Direktor der zur Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik vereinten Polikliniken für Zahnärztliche Prothetik I und II am Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Universität Tübingen
- Mai 1995 Bestellung zum Geschäftsführenden Direktor des Zentrums für Zahn-, Mund- u. Kieferheilkunde der Universität Tübingen für die Dauer von vier Jahren

Publikationen/Patente:

11 Buchbeiträge/Videofilme, über 140 Veröffentlichungen in Fachzeitschriften, 5 Patente

Vorträge/Seminare:
über 470

Sonstige Tätigkeiten/Engagements

Präsident der European Prosthodontic Association (EPA), Vorstandsmitglied der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK), Präsident der DGZMK (Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e. V.), Gutachter für gerichtliche Verfahren, Gutachter der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG), Ausgezeichnet mit dem „Fellowship (Royal College of Surgeons of England) ad eundem“

ZT Jürgen Mehlert

Zahntechnikermeister

Funktion, Aufgabe innerhalb der ADT
Stellv. 2. Vorsitzender

Zielsetzung innerhalb der ADT

Als Vorstandsmitglied der AG möchte er die Interessen der Nordlichter etwas mehr in die Veranstaltungen hineinbringen. Durch die Mitarbeit im Arbeitskreis der Meisterschullehrer (PAZ) möchte er für einen größeren Bekanntheitsgrad der AG bei den Meisterschülern werben und sie zur Mitarbeit in der Arbeits-

gemeinschaft Dentale Technologie bewegen. Das gleiche gilt für die Studierenden an der FH-Osnabrück, Studiengang Dentaltechnologie. Weiterhin liegt ihm am Herzen, das sehr gelungene Konzept der AG Dentale Technologie in seinen Grundsätzlichkeiten zu unterstützen, festigen und an neuen Impulsen mitzuwirken.

Kurzvita

- geboren 1951 in Hamburg
- gelernt bei ZTM Manfred Grottko
- 1982 erfolgreicher Abschluss der Meisterschule in Düsseldorf
- 1986 Betriebswirt des Handwerks
- 1982–1993 Laborleiter in Hamburg
- seit 1993 Leiter der Akademie für Zahntechnik in Hamburg an der HWK
- seit 2002 Lehrbeauftragter an der FH-Osnabrück
- Veröffentlichungen und Vorträge in Deutschland und im Ausland, seit 1984 zusammen mit Enrico Steger Veranstalter der „Zahntechnischen Fortbildungsseminare in Sand in Taufers“, Südtirol, verheiratet seit 29 Jahren mit der Zahntechnikermeisterin Gabriele Mehlert, eine Tochter

ANZEIGE





















Ein Prothetiksystem,
das alle Optionen bietet?

synOcta®-Familie **Straumann hat die Antwort.**

Eine Familie mit vielen Charakteren! Ob verschraubt oder zementiert, ob im anterioren oder posterioren Bereich, mit der synOcta®-Familie erreichen Sie ein Höchstmaß an Flexibilität, Präzision, Stabilität und Einfachheit – mit den Vorteilen kürzerer Behandlungszeit und reduzierter Lagerhaltung.




www.straumann.com

Sponsoren und Referenten des ADT präsentieren sich

International erfolgreiches „Nischen-Produkt“

rungs-Methode-Technologie): diese Technologie steht für sämtliche auf dem Markt gängigen Implantatsysteme zur Verfügung. Dies bedeutet, dass jeder Behandler selbstverständlich bei seinem „gewohnten“ Implantatsystem bleiben kann und dennoch seinen Patienten gemeinsam mit dem Zahntechnischen Labor erschwinglichen, spannungsfreien und präzise sitzenden Zahnersatz ermöglicht.

Uwe Ziesche ZTM, Senior Product Spezialist for CRESCO Ti Systems.

Probleme, Ärger und Nachbesserungen haben ein Ende – Arbeitszeit, Kosten und Material werden gespart – und gleichzeitig wird „Geld verdient“!

„CRESCOTi Systems“ bietet eine weltweit patentierte und völlig „Abutment-freie“ Methode-Technologie an, mit Hilfe derer jedes erstellte Implantat-Suprastruktur-Endergebnis entscheidend auf Spannungsfreiheit und Präzision verbessert werden kann. So erzielt man präzise Ergebnisse auf Implantaten – aus Gold, NEM oder aus Titan. Unser Unternehmen existiert seit 1988 und erfüllt den bestehenden Bedarf an Implantologie-Produkten bei Zahntechnikern, Zahnärzten und Patienten in vollem Umfang. Als einzige Firma offerieren wir u. a. ein „Systemübergreifendes“ Angebot, die sog. „PMT“ (Präzisie-

Das Baukasten-Prinzip der Cresco Methode erleichtert sowohl dem Zahnarzt als auch dem Zahntechniker das Arbeitsleben wesentlich. Es arbeitet systemabhängig und sorgt für kürzere Arbeitszeiten. Es entstehen keine Lagerhaltungskosten, kein Geräte-Investitionskosten und keine Labor-Installationsaufwendungen. Und dies bei gleichzeitig reduziertem Kostenfaktor versus jeder „konventionellen“ Technik. Wir bieten jedem Labor – ob Großbetrieb oder Kleinlabor – die Nutzung der CRESCO Ti-Technologie zur Nutzung an, denn sie steht ohne Einschränkung „jedem jederzeit zur Verfügung“. Gewiss – wir haben eine Technologie konzipiert, die man gern als „Nischen-Produkt“ bezeichnen kann. Jedoch der Erfolg auf dem deutschen und dem internationalen Markt gibt uns Recht und Selbstvertrauen für die „Dentale Zukunft“.

Zum ersten Mal als Referent und Zuhörer dabei

Der Zahntechniker Herbert Nagl freut sich, dass sein Referat angenommen wurde. „Ich habe bisher leider nie die Zeit gefunden an dieser Tagung teilzunehmen, deshalb bin ich sehr gespannt, was auf mich zukommt“, so der Speyrer Referent.

ZT: Warum haben Sie das Thema Galvanotechnik gewählt?

Nagl: Da ich über umfangreiche Bilddokumentation verfüge, bin ich von der Firma Gramm gebeten worden, meine Erfahrungen einem großen Publikum zur Verfü-



Herbert Nagl

gung zu stellen. Ich möchte meinen Kollegen die Vorteile der Galvanotechnik erläutern. Dabei geht es mir nicht um normale Kronen oder Brücken, sondern um Galvano auf Implantatabutments im Teleskop oder Stegbereich.

Was möchten Sie vermitteln?
Nagl: Ich zeige Möglichkeiten auf, die die Galvanotechnik innerhalb der Zahntechnik bietet: Präzision und Funktion. Dabei halte ich mich nicht an Grafiken oder

Statistiken auf. Mein Vortrag ist sehr praxisbezogen – ich präsentiere nachvollziehbare Lösungen aus meinem Laboralltag.

Welche Erwartungen haben Sie an die Tagung?

Nagl: Ich wünsche mir eine rege Diskussion sowohl als Referent als auch als Zuhörer und erhoffe mir Erfahrung für den Laboralltag, möglichst nicht zu hoch wissenschaftlich, sondern in Form praktischer Tipps. **zt**

Geburtstagsfeier über den Dächern Berlins



Der Jubilar – VDZI-Präsident Lutz Wolf

Berlin (rd). – Auf der Dachterrasse des Berliner Reichstags feierte Lutz Wolf, Präsident des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), mit namhaften Gästen am 4. Juni seinen 60. Geburtstag. Zu diesem besonderen Anlass lud die Zahntechniker-Innung Niedersachsen sowie der VDZI ein. Grußwörter wurden überbracht vom Präsidenten des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, Dieter Philipp, vom amtierenden Vorsitzenden der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV), Dr. Joachim Fedderwitz, David Smith, dem Präsidenten der FEPPD, vom Staatssekretär Dr. Klaus-Theo Schröder, der im Bundesministerium für Gesundheit und So-



Zahlreiche Gratulanten waren der Einladung von Hans-Jürgen Borchard (ehem. VDZI-Vizepräsident), Jürgen Schwichtenberg (neuer VDZI-Vizepräsident) und Winfried Eimbeck (stellv. OM der NZI) nach Berlin gefolgt. Neben weiteren Laudatoren gratulierte auch Jürgen Schwichtenberg dem Jubilar zu dessen 60. Geburtstag.

ziale Sicherung in Bonn tätig ist, außerdem von Gerd Schulte, dem Vorsitzenden des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. sowie von Bernd Neubauer, dem Präsidenten des Bundes-Verband Dentalhandel e.V. Die Redner betonten alle, dass sich Wolf stets fair und sachlich, insbesondere für die Belange der Zahntechniker, aber auch für die des Handwerks insgesamt, eingesetzt hat. Sie würdigten damit sein hohes berufspoliti-

tisches Engagement. Unter den Gästen der Geburtstagsfeier befanden sich auch zahlreiche Vertreter des Deutschen Bundestages, wie beispielsweise Andreas Storm (CDU). Das Schlusswort der Feierlichkeiten hielt der Vizepräsident des Vorstandes des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen Jürgen Schwichtenberg. Die Redaktion der ZT Zahn-technik Zeitung gratuliert Herrn Wolf herzlich zu seinem Ehrentag. **zt**

Den Blick für die Funktion schärfen

ZT: Warum haben Sie sich als Referent für die Azubi-Veranstaltung beworben?



ZTM Martin Hauck

Hauck: Weil ich Zähne liebe. Ich war viele Jahre als Lehrer an der Berufsschule tätig.

Dabei habe festgestellt, dass viele Auszubildende das Thema Ersatzzahn unterschätzen und sich gar nicht darüber im Klaren sind, dass sie einen wesentlichen Bestandteil ihrer Berufstätigkeit ausmachen.

Betrachtet man eine Zahngarnitur, die man vielleicht vorher noch gar nicht kannte, achtet ein Berufsanfänger fast immer primär auf die Ästhetik und weniger auf die Funktion.

Für diesen Aspekt möchte ich den Blick schärfen. Durch meinen interaktiv gestalteten Vortrag sollen die Zahntechniker von morgen die Möglichkeit bekommen, ihren Blick für die Funktion zu schärfen.

Schließlich müssen sie doch im späteren Berufsleben eigenständig entscheiden können, welcher Zahn zum Einsatz kommen soll.

Somit möchte ich einen Beitrag zu einer Art Initialzündung leisten, indem wir uns zehn sehr unterschiedliche Zahngarnituren anschauen. Damit das Auge von den mit Sicherheit nicht zu leugnenden „ästhetischen Reizen“ abgelenkt wird, werden wir mit Gipsduplikaten der Zähne arbeiten, denen weder der Produktname noch der Hersteller anzusehen ist.

ZT: Welche Erwartungen haben Sie an die Tagung?

Hauck: Als Zuhörer wünsche ich mir Anregungen, Erfahrungsberichte und erste Reflexionen zu neuen Produkten und Herstellungsweisen.

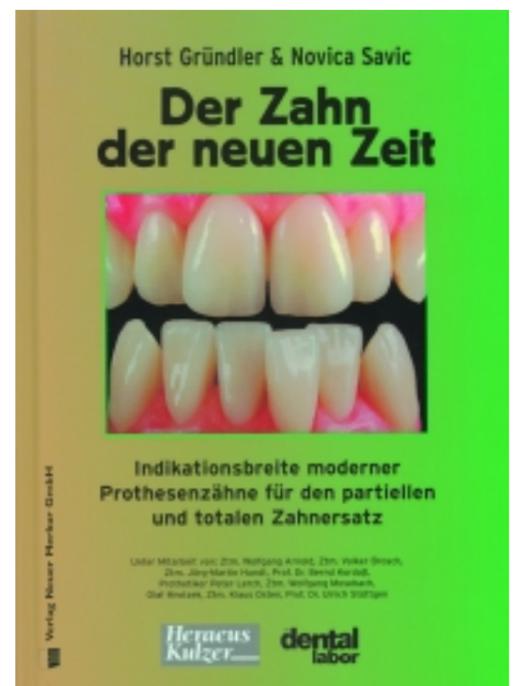
Ich hoffe, dass sich möglichst viele Teilnehmer aktiv an den Diskussionen beteiligen, die im Anschluss an die Vorträge stattfinden. **zt**

„Der Zahn der neuen Zeit“

Neuerscheinung in der Fachbuchreihe „das dental-labor“

Die meisten Zahnlinien sind in der Regel an ein bestimmtes Aufstellungskonzept gebunden. Diese Neuerscheinung – u.a. haben Prof. Dr. Ulrich Stüttgen, Prof. Dr. Bernd Kordaß, ZTM Volker Brosch als Autor mitgewirkt – dokumentiert erstmalig alle gängigen und praxisbewährten Aufstellungskonzepte für die Totalprothetik anhand eines vollanatomischen Zahnes der Premium-Zahnlinie von Heraeus Kulzer. Dem Zahntechniker und dem Zahnarzt werden durch praxisbezogene Beispiele und zahlreiche Step-by-Step-Aufnahmen die Möglichkeit der Zahnaufstellung gezeigt.

Horst Gründler & Novica Savic (Hrsg.), „Der Zahn der neuen Zeit“, Band 1 der Fachbuchreihe „das dental-labor“, Herausgabe Edition, 1. Auflage 2003, 264 Seiten, ISBN 3-929360-83-7, 59,90 EUR, erschienen im April 2003, Verlag Neuer Merkur GmbH, www.vnmonline.de **zt**



Aktive Hilfe bei Banken-Ratings durch „Rating-Advisor (IHK)“

XENTAL®-Akademie stellt sich wachsenden Bedarf an Rating-Dienstleistungen. Neue Rahmenbedingungen verlangen nach qualifizierten Rating-Dienstleistungen

Nach den neuen Rahmenbedingungen, nach denen Banken zukünftig verpflichtet sind Unternehmen, also auch Zahnarztpraxen und Labore zu bewerten, wächst verständlicherweise die Nachfrage nach Rating-Dienstleistungen. In Deutschland



Karl Weber

gibt es etwa 3,2 Millionen Unternehmen, bei denen in den kommenden Jahren ein Rating ansteht. Egal ob bankinternes Rating, Credit-Rating oder Unternehmens-Rating; „Ein Rating ohne qualifizierte Vorbereitung gleicht einem Blindflug ...“, so der erfahrene Unternehmensberater und Vorstand Karl Weber. Steuer- und Unternehmensberater, Wirtschaftsprüfer, Mitarbeiter aus Kreditinstituten und Auditoren, aber vor allem Unternehmer selber müssen sich also sehr zeitnah mit diesem zukunftsweisenden Thema auseinandersetzen. Karl Weber, engagierter Dozent an der XENTAL®-Akademie in Nienhagen und Vorstand der CCI-Consulting AG hat als einer der bundesweit ersten Teilnehmer erfolg-

reich das Seminar zum „Zertifizierten Rating Advisor“ mit dem IHK-Zertifikat abgeschlossen. Somit wird man in der Akademie in Nienhagen zukünftig sowohl Seminare als auch aktive Hilfestellungen in der Vorbereitung zum Banken-Rating für Unternehmen anbieten.

Den Absolventen des Seminars zum Rating-Advisor wurde ein umfangreiches Fachwissen zum Thema Banken-Rating vermittelt. Die Teilnahme setzt in der Regel ein Hochschulstudium oder eine spezifische Berufserfahrung mit einschlägigen Mittelstands- und Branchenerfahrungen voraus. Als langjähriger Betriebswirt mit umfassender Erfahrung als Vorstand einer Aktiengesellschaft und Aufsichtsrat in einem renommierten Unter-

nehmen hatte Karl Weber die Voraussetzungen zu dieser Qualifikation erfüllt.

Mitgliedern der XENTAL®-Akademie wird Hilfe vom Spezialisten geboten

In zunehmendem Maße suchen Unternehmen Spezialisten, die sie im Vorfeld eines Ratings beraten und das Unternehmen durch das Rating begleiten. Diese Spezialisten sind rar. Es werden hauptsächlich solche Fachberater gesucht, die bereits ähnliche Berufserfahrungen haben.

Wo drückt beim Thema Rating zukünftig den Unternehmen besonders der Schuh?

–Werden Kredite künftiger teurer?
–Was erwartet meine Bank

zukünftig von mir als Inhaber?

–Die richtige Praxisstrategie senkt zukünftig die Bankzinsen!
–Was ich heute wissen muss, warum mein Banker morgen anders denkt ...
–Optimale Positionierung gegenüber meiner Bank
–Wie kann ich meinen Banker beim Rating überzeugen?

Ein Rating ohne qualifizierte Vorbereitung gleicht immer mehr einem Blindflug

Fachleute, die hierauf qualifizierte Antworten haben und diesen Anforderungen entsprechen, sind derzeit noch rar. Karl Weber hat sich über viele Jahre im Umgang mit Banken ein beträchtliches Know-how zur Betriebsfinanzierung angeeig-

net und dies zu einem seiner Schwerpunkte gemacht. Seinen großen Erfahrungsschatz wird er zukünftig mit seiner Qualifikation zum Rating-Advisor verknüpfen. Interessierten Unternehmen und Praxen wird Karl Weber zukünftig in Seminaren und betriebsberatend sein wirtschaftswissenschaftliches oder unternehmensanalytisches Wissen zur Verfügung stellen. **zt**

ZT Adresse

CCI-Consulting AG
Xental-Akademie
Vorstand Karl Weber
Im Nordfeld 13
29336 Nienhagen
Tel.: 0 51 44/9 87 20
E-Mail: karl.weber@depita.de

Frank Rosenbaum – neuer Marketingleiter bei Heraeus Kulzer



Frank Rosenbaum

Frank Rosenbaum ist seit dem 1. Mai 2003 neuer Marketing-

leiter der Heraeus Kulzer GmbH & Co. KG. In seiner neuen Position ist der Diplomb Kaufmann für alle strategischen und operativen Marketing-Aktivitäten des internationalen Dentalwerkstoff-Herstellers verantwortlich. Dazu gehört neben der Unternehmenskommunikation auch das Produktmanagement. Frank Rosenbaum hat zwölf Jahre Erfahrung in Vertrieb und Marketing, die er in verschiedenen leitenden Positionen in der Dentalbranche gewinnen konnte. Vor seinem Wechsel in die Firmenzentrale von Heraeus Kulzer in Hanau

war er als Geschäftsführer der Tochtergesellschaft Scientific Glass GmbH, Usingen, tätig. Mit der Benennung von Frank Rosenbaum unterstreicht Heraeus Kulzer seine Strategie der konsequenten Kundenorientierung. Getreu der Firmenphilosophie „Partnership-First“ wird der neue Marketingleiter die Nutzung des gemeinsamen, im gesamten Heraeus Konzern verfügbaren Werkstoffwissens verstärken. Durch den intensiven Dialog mit dem Anwender sollen neue Lösungen definiert und initiiert werden. Das Ergebnis wird eine weitere Innovations-

offensive sein, die in enger Zusammenarbeit mit der zentralen Entwicklung mehr Wirtschaftlichkeit und Ästhetik in Labor und Praxis erzielt. **ZT**

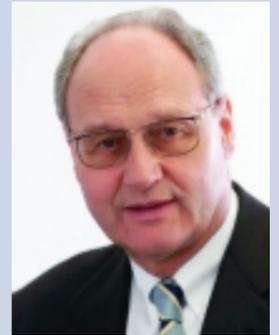
ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH & Co. KG
Postfach 15 52, 63405 Hanau
Grüner Weg 11, 63450 Hanau
Tel.: 0 61 81/35-0
Fax: 0 61 81/35-35 50
E-Mail:
dental@heraeus-kulzer.com
www.heraeus-kulzer.de

Gerd Schulte verlässt DeguDent Aufsichtsrat



Gary K. Kunkle



Gerd Schulte

Nach erfolgreich abgeschlossener Integration der DeguDent GmbH in den Dentsply-Konzern legt Gerd Schulte zum 31. Mai 2003 den Aufsichtsratsvorsitz der DeguDent GmbH nieder und scheidet aus dem Gremium aus. Nachfolger wird Gary K. Kunkle, President und COO (Chief Operating Officer) der Dentsply International, Inc. Gary K. Kunkle ist schon bisher im Aufsichtsrat der DeguDent GmbH vertreten.

Gerd Schulte hat von 1984 bis 2001 die Geschäfte der Degussa Dental geführt, die in diesem Jahr in DeguDent umbenannt wurde. Er formte das Unternehmen zum bedeutendsten Zahntechnik-Anbieter weltweit. Im Jahre 2000 wirkte er entscheidend an der Ausgliederung des Geschäftsbereichs Dental der Degussa AG mit und führte die neu gegründete Degussa Dental GmbH schließlich zum Zusammenschluss mit Dentsply International. Mit Beginn des Jahres 2002 wechselte Gerd Schulte in den Aufsichtsrat der Degussa Den-

tal GmbH. „Wir freuen uns, ein so erfolgreiches Unternehmen wie die DeguDent GmbH zur Dentsply Gruppe zählen zu dürfen“, betont Gary K. Kunkle, der den Aufsichtsratsvorsitz nun übernimmt. „Das Renommee des Hanauer Unternehmens gründet nicht zuletzt auf der Unternehmerpersönlichkeit Gerd Schulte. Die Tatsache, dass der weltweite Taktgeber für zahntechnische Entwicklungen heute im Dental-Centrum in Hanau-Wolfgang angesiedelt ist, geht maßgeblich auf das Engagement von Gerd Schulte zurück. Nicht zuletzt aus der Zusammenarbeit mit ihm ist eine persönliche Verbundenheit erwachsen, die bleiben wird. Wir bedanken uns sehr herzlich bei Gerd Schulte und wünschen ihm für die Zukunft alles Gute.“ Gary K. Kunkle kam im Frühjahr 1997 zu Dentsply International, Inc. und ist heute als President und COO (Chief Operating Officer) unter anderem für das operative Geschäft der weltweit agierenden Dental-Gesellschaften verantwortlich. **ZT**

Forschungspreise gehen nach Aachen und Köln

Der alljährlich ausgeschriebene Forschungspreis der Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V.

musste in diesem Jahr geteilt werden – und wurde auf dem Keramik-Symposium 2003, der Auftaktveranstaltung zur

ConsEuro und DGZ-Jahrestagung in München, an zwei Preisträger verliehen.

Gewinner des diesjährigen Forschungspreises sind Dr. Anja Posselt, ZMK-Klinik Köln, für die Arbeit „Langzeitverhalten von 2.328 at chairside hergestellten Cerec-Inlays und -Onlays“ – ebenso Privatdozent Dr. Joachim Tinschert, Universitätsklinikum Aachen, für die Arbeit „In-vitro-Untersuchungen zur Dauerfestigkeit glasinfiltrierter Aluminiumoxid- und neuer Zirkonoxid-Keramiken für Kronen- und Brückengerüste.“ Die Dotierungen sind jeweils 2.000 Euro. Die Jury – bestehend aus Mit-

gliedern des Wissenschaftlichen Beirats der Arbeitsgemeinschaft Keramik – hatte Mühe, unter vielen guten Arbeiten die richtige Wahl zu treffen und entschied letztendlich, zwei Preisträger zu benennen. Die Preisverleihung fand unter reger Anteilnahme im Hörsaal der MKG-Klinik der Universität München statt. **ZT**

ZT Kontakt

M. Kern, Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V.
Tel.: 06 11/40 12 78
E-Mail:
kern.ag-keramik@t-online.de
www.ag-keramik.de



Dr. Joachim Tinschert



Dr. Anja Posselt

Induktions-Vakuum-Druckgussgerät für den idealen Guss

Mit dem 4cast-Gießgerät rundet Ivoclar Vivadent seine umfangreiche Legierungspalette mit einem mo-

dernen und technisch hochwertigen Gießgerät ab. Das leicht zu bedienende, leistungsstarke Induktions-Va-

kuum-Druckgussgerät bietet ein umfangreiches Leistungsspektrum. Das 4cast-Gießgerät ist ein platzsparendes, kompaktes Tischgerät und verfügt über eine ergonomische Handhabung.

Mit seiner technischen Ausstattung ist 4cast ein schnell aufheizendes Induktions-Vakuum-Druckgussgerät mit Einkammersystem. Zur Schaffung einer Schutzgasatmosphäre während des Schmelzprozesses besteht die Möglichkeit, die Kammer mit Argon zu fluten. Die Temperatursteuerung mit Kontrolle der Gießtemperatur erfolgt unmittelbar in der Schmelze.

Das geschmolzene Metall fließt unter Vakuum vom Tiegelboden direkt in die Gussmuffel. Das Vakuum und der anschließende Druckaufschlag sorgen für ein exaktes Ausfließen und damit für

ein ideales Gießergebnis. Das Gerät verfügt über ein Display mit Temperaturanzeige sowie 4 Temperaturspeicherplätze. Mit diesem TÜV-geprüften Gießgerät können alle handelsüblichen Edelmetall- und edelmetallfreien Legierungen sowie Modellguss verarbeitet werden. Ein Starterpaket für den sofortigen Einsatz des 4cast-Gießgerätes rundet den Lieferumfang ab. **ZT**

ZT Adresse

Weitere Informationen erhalten Sie bei:
Ivoclar Vivadent GmbH
Postfach 11 52
73471 Ellwangen, Jagst
Tel.: 0 79 61/63 26
Fax: 0 79 61/8 89-0
E-Mail: info@ivoclarvivadent.de
www.vivadent.de

Mit riesen Schritten in die Zukunft!



Stephan Hünig

nach über elf Jahren von der VITA Zahnfabrik, bei der er als Regionalverkaufsleiter beschäftigt war, zur Schütz-Dental GmbH.

Nun will der 46-Jährige seinem Namen getreu (Hünig = ein Hühner sein) seinen neuen Arbeitgeber mit viel Sachverstand und wertvollen Verbindungen mit riesen Schritten in die Zukunft begleiten. **ZT**

ZT Adresse

Schütz Dental GmbH
Dieselstr. 5-6
61191 Rosbach
Tel.: 0 60 03/8 14-0
Fax: 0 60 03/8 14-9 06
E-Mail: info@schuetz-dental.de
www.schuetz-dental.de

Seit kurzem weht wieder frischer Wind durch das Haus der Schütz-Dental Group. Stephan Hünig heißt der neue Verkaufsleiter für den Unternehmensbereich Zahntechnik. Der sympathische Hesse Hünig ist gelernter Zahntechniker und wechselte



4cast

ZT Veranstaltungen

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
Juni 2003			
10. Juni	Rosbach	Ästhetische Erfolge	Hr. Schütz, Tel.: 0 60 03/81 46 20
10. Juni	Rosbach	dialog und dialog-occlusal	Fr. Hoffmann, Tel.: 0 60 03/814 620 oder 630
11. Juni	Berlin	Keramik-Workshop	Hr. Wieland, Tel.: 0 30/8 57 57 76
11. Juni	Rosbach	Keramik I, NUANCE	Hr. Schütz, Tel.: 0 60 03/81 46 20
11. Juni	Rosbach	Keramik I, NUANCE „first Touch“	Fr. Achenbach, Tel.: 0 60 03/814 620 oder 630
13./14. Juni	Putzbrunn	Keramik II, NUANCE 850 Live	Hr. Stabel, Tel.: 0 89/46 20 09 59
13./14. Juni	Stadthagen	Titankeramik-Seminar	Hr. Brauer, Tel.: 0 57 21/ 10 61
13./14. Juni	Horn, NL	Carrara Interaction	Elephant, Tel.: 0 61 08/97 87 30
13./14. Juni	Bruchhausen	Antagon, 12 Pnkt. zum Erfolg	Elephant, Tel.: 0 61 08/97 87 30
13./14. Juni	Berlin	Occlucolor Guide, Verblendkeramik	Wieland, Tel.: 0 30/8 57 57 76
18. Juni	Bochum	Laser für Fortgeschrittene (Schütz)	de Roy&Wennemann, Tel.: 02 34/50 70 30
20./21. Juni	Neuental	Keramikkurs	Teichmann, Tel.: 03 66 02/92 1 70/ 71
20./21. Juni	Stuttgart	Cordentpress-on-Kurs	anaxDENT, Tel.: 07 11/6 20 09 20
20./21. Juni	Ronneburg	Keramikkurs	Tel.: 03 66 02/9 21 70
21. Juni	Hamburg	Mit Sinfonie zur Natürlichkeit	Wieland, Tel.: 0 40/86 07 66
23./24. Juni	Aalen	Vermeidung von Wiederholungen	Staub, Tel.: 07 31/8 40 75
23./24. Juni	Pforzheim	Kronen- und Brückentechnik	Wieland, Tel.: 0 72 31/3 70 51 83
24./25. Juni	Rosbach	Titanseminar „Biotan-System“	Fr. Achenbach, Tel.: 0 60 03/ 814 630
26. Juni	Rosbach	LWI-II Laserschweißtechnik (Grundlagen)	Fr. Hoffmann, Tel.: 0 60 03/814 620
26. Juni	Hannover	ISO 9001 „2000“ im Dentallabor	Wieland, Tel.: 05 11/31 20 32
20./21. Juni	Stuttgart	Cordentpress-on-Kurs	anaxDENT, Tel.: 07 11/6 20 09 20
26.-28. Juni	Cadolzburg	OK-Frontzahnrehabilitation, Patientenfall	C. Hafner, Tel.: 0 72 31/92 01 50
27. Juni	München	Provisorienherstellung, Sandwich-Technik	anaxDENT, Tel.: 07 11/6 20 09 20
27./28. Juni	Gieboledehausen	Keram. Primärteile aus Cercon	C. Hafner, Tel.: 0 72 31/92 01 50
27./28. Juni	Salzkotten	Variation von Galvano-Doppelkronen	C. Hafner, Tel.: 0 72 31/92 01 50
27./28. Juni	Rottweil	Carrara Interaction	Elephant, Tel.: 0 61 08/97 87 30
27./28. Juni	Fürth	Carrara Press	Elephant, Tel.: 0 61 08/97 87 30
27./28. Juni	Ronneburg	Vorschub- und Rückschubdoppelplatte	Tel.: 03 66 02/9 21 70
28. Juni	Kassel	LWI-II-Laserschweißen (Basiskurs)	Hr. Siebert, Tel.: 05 61/3 20 21-22
28. Juni	Kassel	Laserschweißen II mit Schütz Dental	Corona ZT, Tel.: 05 61/3 20 21 22
28. Juni	Hamburg	ISO 9001 „2000“ im Dentallabor	Wieland, Tel.: 0 40/86 07 66

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
Juli 2003			
1. Juli	Rosbach	dialog und dialog-occlusal	Fr. Hoffmann, Tel.: 0 60 03/814 620 oder 630
2. Juli	Hanau	HeraCeram Sun, neue Verblendkeramik	D. Kämpfe, Tel.: 061 81/35 33 01
2. Juli	Rosbach	Keramik I, Nuance „first Touch“	Fr. Achenbach, Tel.: 0 60 03/814 620 oder 630
4./5. Juli	Göppingen	Coverdenture Prothese	Hr. Dietzschold, Tel.: 0 71 61/68 03 1
4./5. Juli	Koblenz	ESDE (European Society of Dental Ergonomics) Kongress	Oemus Media AG, Tel.: 03 41/4 84 74-3 09
4./5. Juli	Wachtberg	Einsteigerkurs für Zahntechniker	Hr. Pelzer, Tel.: 02 21/50 08 51 61
5. Juli	Göppingen	Dialog Occlusal Schichtkurs	Hr. Dietzschold, Tel.: 0 71 61/68 03 1
7.-8. Juli	Bad Nauheim	Galvanotechnik mit Tertiärkonstruktion	Hr. Martini, Tel.: 0 60 32/ 52 93
8./9. Juli	Rosbach	Titanseminar „Biotan-System“	Fr. Achenbach, Tel.: 0 60 03/814 630
9. Juli	Kassel	Effizienzsteigerung im Labor	C. Gräfe, Tel.: 0 61 81/35 33 01
11./12. Juli	Ronneburg	Individuelle Riegeltechnik	Tel.: 03 66 02/92 17 0
13./14. Juli	Stadthagen	Titankeramik	Hr. Brauer, Tel.: 0 57 21/10 61
18. Juli	Bochum	Laser LWI-II (Fortgeschrittene)	Fr. Carpentier, Tel.: 02 34/50 70 30
21. Juli	Kassel	LWI-II-Laserschweißen	Hr. Siebert, Tel.: 05 61/32 021-22
23. Juli	Ingolstadt	Ausgereifte Legierungen, maßgeschneiderte Lösungen	D. Kämpfe, Tel.: 0 61 81/35 33 01
25./26. Juli	Putzbrunn	Keramik II, NUANCE 850 Live	Hr. Stabel, Tel.: 0 89/46 20 09 59
August 2003			
29. August	Hamburg	Procera System	Hr. Pelzer, Tel.: 02 21/ 50 08 51 61
September 2003			
5./6. September	Leipzig	10. Sommersymposium der MVZI	Oemus Media AG, Tel.: 03 41/4 84 74-3 09
5./6. September	Hamburg	Osamu- und Van der Linden-Retainer	Teichmann, Tel.: 03 66 02/9 21 70/ 71
5./6. September	Göppingen	Coverdenture Prothese	Hr. Dietzschold, Tel.: 0 71 61/68 03 1
5./6. September	Bruchköbel	Zen Line Kursus: Procera	Hr. Pelzer, Tel.: 02 21/ 50 08 51 61
9./10. September	Rosbach	Titanseminar „Biotan-System“	Fr. Achenbach, Tel.: 0 60 03/ 814 630

ZT Kleinanzeigen

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine/n Zahntechniker/In für den Bereich Kombinationstechnik. Jungtechnikern/Innen geben wir die Möglichkeit zur Einarbeitung. Wir bieten eine leistungsabhängige Vergütung, ein top-modernes Labor sowie Möglichkeiten zur Weiterbildung. Ihre Bewerbung richten Sie bitte schriftlich (gern auch per E-Mail) an: AVANTGARDE Dentaltechnik GmbH & Co. KG, z. Hd. Herrn Carsten Müller, Lilienstraße 2, 04315 Leipzig, Tel.: 03 41/69 64 00, E-Mail: adentaltec@aol.com, www.avantgarde-dental.de

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

PREISE

Kleinanzeigenmarkt

Tel.: 03 41/4 84 74-2 22 • Fax: 03 41/4 84 74-2 90 • E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Anzeigentext

1	4,50 €
2	9,00 €
3	13,50 €
4	18,00 €
5	22,50 €
6	27,00 €
7	31,50 €
8	36,00 €
9	40,50 €
10	45,00 €
11	49,50 €
12	54,00 €
13	58,50 €

Firma _____
 Name _____
 Vorname _____
 Straße _____
 Ort _____
 Telefon _____
 Datum _____
 Unterschrift _____

Der mm-Preis für eine einspaltig (44 mm) gestaltete Anzeige beträgt 1,50 €.
 Beispiel:


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!

OEMUS MEDIA AG
 ZT Zahntechnik Zeitung
 „Kleinanzeigenmarkt“
 Holbeinstraße 29
 04229 Leipzig



