

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Bundeseinheitspreis	Erfolgssicherung im Labor	Gefahrenstelle Abdruck	Innovative Leistung
Zahntechniker-Innungen sowie Dental-laboratorien aus Ost und West melden sich zu Wort.	Prof. Dr. Norbert H. Meiners zeigt, wie wichtig die Erarbeitung und regelmäßige Überprüfung von Strategiekonzepten ist.	Welche Maßnahmen müssen zum Schutz der Techniker ergriffen werden, ohne die Qualität der Abformungen zu beeinträchtigen?	Unternehmen auf Erfolgskurs. Zahntechnik Eisenach von Top 100 für professionelles Innovationsmanagement ausgezeichnet.
ZT Politik_2	ZT Wirtschaft_11	ZT Technik_15	ZT Service_21

Bundeseinheitlicher BEL-Preis soll Festzuschuss-System ermöglichen

Einheitspreis sorgt für Aufregung

Durch die Einführung eines Festzuschuss-Systemes soll ein bundeseinheitlicher Preis für BEL-Leistungen umgesetzt werden. Dies bedeutet deutliche Absenkungen bis zu 11 % in einzelnen Vertragsbereichen und Preisanhebungen in Ländern mit einem niedrigen Leistungspreis um bis zu 20 %. Der VDZI interveniert inzwischen vor der Politik gegen eine weitere Zwangsabsenkung der BEL-Preise und gegen das drohende Einheitspreis-System.

(rd) – Das jüngst verabschiedete Gesundheitsmodernisierungsgesetz (GMG) führt zu heftigen Reaktionen unter den Zahn-technikern. Wie durch zahlreiche Medienberichte bekannt wurde, wird der Bereich Zahnersatz aus dem paritätisch finanzierten Leistungskatalog der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) ab dem 01.01.2005 ausgegliedert. Statt-

dessen soll eine private Pflichtversicherung die finanziellen Risiken einer Zahnersatzversorgung übernehmen. Ebenso soll das Zuschuss-System verändert werden. Statt der bisherigen prozentualen Bezuschussung wird ein befundorientierter Festzuschuss von der ZE-Zusatzversicherung übernommen. Hierbei hat man sich im Gesetz um eine bundesein-

heitliche Regelung bemüht. Der Festzuschuss soll demnach in jedem Bundesland die gleiche Höhe haben. Dies macht es, dem Gesetzgeber zufolge, notwendig, einen bundeseinheitlichen Preis für zahntechnische Leistungen einzuführen.

Um einen bundeseinheitlichen Preis zu ermitteln, soll gewichtet nach Versichertenzahl über alle Bundesländer hinweg ein Durchschnitt gebildet werden. Dies hat zur Folge, dass Vertragsbereiche wie Hamburg, Bayern und Niedersachsen deutlich von ihren bisherigen Leistungspreisen abgesenkt werden müssen. Zahn-technikern in Vertragsbereichen wie Thüringen oder Rheinland-Pfalz werden künftig höhere Preise erzielen können. Gegen eine weitere Verschlechterung der Lage für die abzusenkenden Vertragsbereiche läuft der Verband Deutscher Zahn-technikern-Innungen (VDZI) inzwischen Sturm. Er befürchtet nicht nur einen wirtschaftlichen Kollaps der

Laboratorien, welche von der Preisabsenkung betroffen sind,



Bundeseinheitlicher Durchschnittspreis

Geteiltes Echo

Umfrage spiegelt Unsicherheit innerhalb der Zahntechnik-Branche gegenüber Vorhaben des Bundesgesundheitsministeriums wider / Mehrheit für schrittweisen Anpassungsprozess der Vergütungen für zahntechnische Leistungen

(cs) – Dass die laut 2. BMGS-Gesetzesentwurf zur Gesundheitsreform geplante Bildung eines „bun- des- ein- heit- lichen

teriums, wonach die Preise für zahntechnische Leistungen in Bundesländern mit niedriger Vergütung an den Bundesdurchschnitt angeglichen und in Ländern mit höherer Vergütung abgesenkt werden sollen, mit gemischten Gefühlen gegenüber.

Zwar ist man sich einig, dass 13 Jahre nach der Wiedervereinigung Preisdifferenzen von bis zu 30 % innerhalb Deutschlands nicht mehr tragbar sind, jedoch stößt die Art und Weise, wie die Vergütungsangleichung vonstatten gehen soll, auf ein geteiltes Echo. Auch die befragten Labore waren unterschiedlicher Meinung. Während die einen bereits über Entlassungen und Lohnkürzungen nachdenken, würden andere in einer stufenweisen Anhebung der Preise durchaus Chancen sehen.

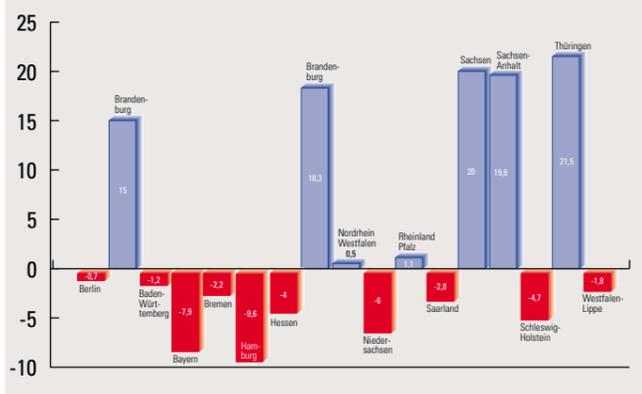
Durchschnittspreis“ so eini- ges an Sprengstoff birgt, zeigt eine aktuelle Umfrage der ZT *Zahntechnik Zeitung*. So stehen die befragten Innungen (von 24 VDZI-Mitgliedsinnungen waren 8 bereit, ein Statement abzugeben) sowie Labore dem Vorhaben des Minis-

sondern zudem einen ordnungspolitischen Sündenfall. Ebenso argumentiert der VDZI gegenüber Politikern, dass Festzuschüsse und ein Zwang-Einheitspreis Instrumente zweier gänzlich verschiedener Systeme seien.

ZT Politik_6

ZT Politik_2

Vermutliche Preisänderungen der Vertragsbereiche zum neuen gewichteten Bundesdurchschnittspreis nach § 57 Abs. 2 SGB V (neu)



Quelle: Schreiben des Landesinnungsverbandes Hessen des Zahn-technikern-Handwerks v. 11.9.2003 an die Hessischen Bundestagsabgeordneten sowie Gesundheitspolitiker der Fraktionen u. zuständigen Minister für Gesundheit und Wirtschaft./Grafik: Demus Media AG

KZV Bayern: „Rotes Licht für Wirtschaftsmotor Gesundheit“

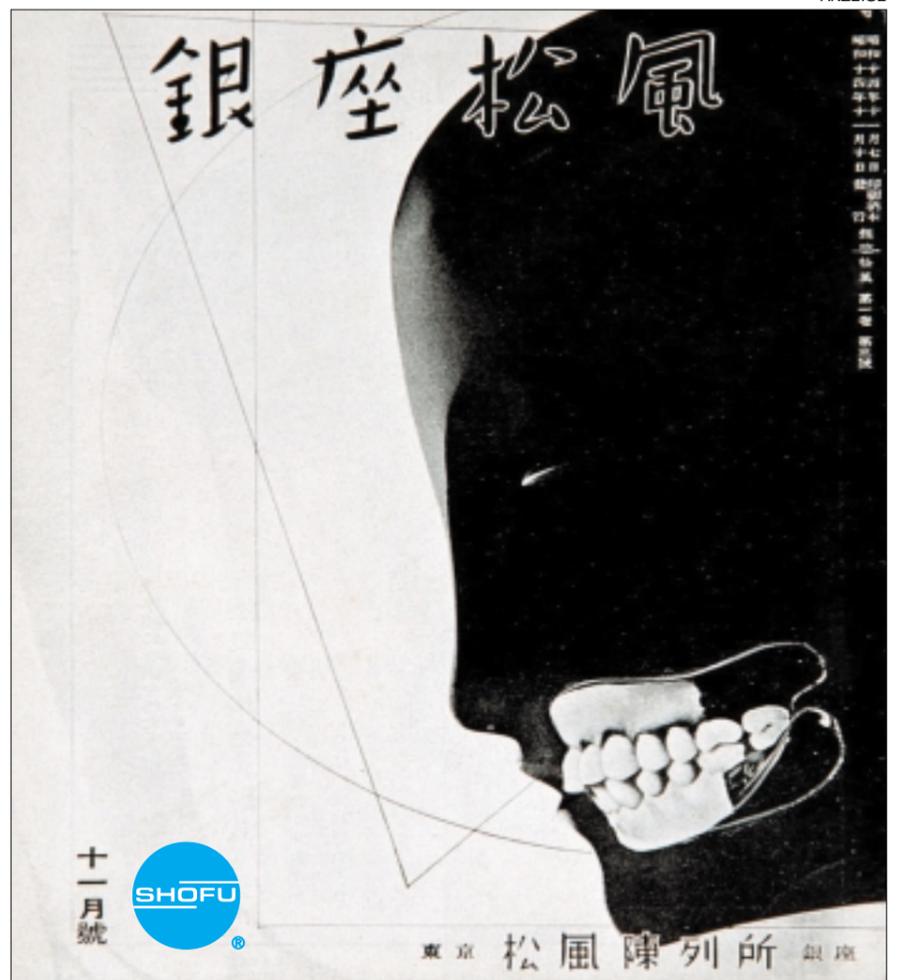
Gesundheitsreform beschlossen

Das Gesundheitsmodernisierungsgesetz (GMG) soll die Beiträge der Versicherten senken, gleichzeitig aber die Qualität und den Wettbewerb steigern. Die Zahnärzte in Bayern kritisieren, dass der „Wachstumsmotor Gesundheit“ hart ausgebremst werde. Praxen und Patienten protestieren gegen Praxisgebühr. KZVB befürchtet „totale Überwachung aller Ärzte und Patienten“.

(rd) – Am 26.9.2003 hat der Deutsche Bundestag nach der abschließenden Lesung das von den Regierungsfractionen und der CDU/CSU-Opposition erarbeitete Gesetz zur Modernisierung der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-Modernisierungsgesetz – GMG) beschlossen. Durch die Reform sollen die drängendsten Probleme im Gesundheitswesen gelöst und Weichen für eine umfassende strukturelle Erneuerung gestellt werden. Gesundheitsministerin Ulla Schmidt erwartet durch die beschlossene Reform, dass die KV-Beiträge gesenkt und die Ausgaben gebremst werden. Gleichzeitig hofft

Schmidt, dass dadurch Qualität und Effizienz im Gesundheitswesen gesteigert werden. Kritik kam inzwischen von der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns (KZVB). So bezeichnete der 1. KZVB-Vorsitzende, Dr. Rolf-Jürgen Löffler, das GMG als „Rotes Licht für den Wirtschaftsmotor Gesundheit“. Der Gesetzgeber solle den medizinischen Fortschritt und entziehe den Zahnärzten als Freiberufler ihre wirtschaftliche Grundlage. Ebenso wie bei den Zahn-technikern sieht das Gesetz den teilweisen Entzug der Länderkompetenz zu den

Punktwertverhandlungen vor. So soll beim Zahnersatz für die gesetzlich Versicherten ab 2005 ein bundeseinheitlicher Punktwert eingeführt werden. Dies führt zu deutlichen Punktwert-Absenkungen in Hochpreis-Regionen wie Bayern. Die Praxisführungskosten seien im wirtschaftlich starken Bayern jedoch höher als in strukturschwachen Ländern. Somit stehe in Zukunft für die Behandlung der Patienten in Bayern weniger Geld zur Verfügung als in anderen Teilen Deutschlands, betont Löffler. Dies würde die bayerischen Praxen zwingen, Personal zu entlassen. □



Diskussion um geplanten Bundeseinheitspreis

Vorgesehene Bildung eines „bundeseinheitlichen Durchschnittspreises“ stößt innerhalb der Zahntechnik-Branche sowohl auf Zustimmung als auch auf Ablehnung

ZT Statement

„Der Keil hatte gesessen. Der Gesetzesentwurf zur Gesundheitsreform hatte mit seinem Vorschlag eines bundeseinheitlichen Durchschnittspreises die Zahntechniker in Deutschland beinahe auseinander getrieben. In letzter Minute wurde mit dem Änderungsantrag der beteiligten Parteien vom Mittwoch zu § 57 der Blutzoll einiger Vertragsgebiete entscheidend verringert. Der Preiskorridor von 10 % wird nur noch für einige Länder zu weiteren, schmerzlichen Zwangsabsenkungen führen.“



Preisdifferenzen von nahezu 30 % innerhalb Deutschland waren aber auch für den Markt auf Dauer nicht tragbar. Der Wegfall viel zu großer Preisunterschiede zwischen Ost und Westdeutschland ist doch längst überfällig. Hatten doch in NRW viele Großbetriebe mit ihren Zweigstellen in Thüringen oder Sachsen eine günstige Billigschiene gefahren, um Ortsansässige im Preis unterbieten zu können. Für die Hochpreis-Vertragsgebiete rächen sich nun die inhomogenen Marktpreise mit der ‚Ad Hock‘ Preisnivellierung per Gesetz in 2005. Aber bei genauer Betrachtung war wohl ein gewisses Abschmelzen der Spitzenpreise zu Gunsten der Angleichung nicht zu verhindern. Denn die Vorschläge des Gesundheitsministeriums sind dem Unbefangenen zunächst plausibel. Ein bundesweit gleich hoher Beitrag zur Zahnersatzversicherung ermöglicht einen einheitlichen Festzuschuss, ein Einheitspreis für Zahnmedizin und Zahntechnik führt zu gleich hohen Eigenanteilen der Versicherten. Dieses Prinzip erscheint schlüssig und nach meiner Einschätzung wollte die Politik auch nicht davon abrücken. Vor allen Dingen, weil dort eine enorme Furcht vor einem Aufschneiden des Reformpaketes herrschte. Die Entstehung des Gesetzes war einfach zu schwierig für die Beteiligten.

Insgesamt glauben wir, dass die Zahntechnik mit dieser Gesundheitsreform leben müssen. Im Spektrum der möglichen Veränderungen hätte es uns auch wesentlich schlimmer treffen können. Vieles wird jedoch erst im nächsten Jahr klarer werden, wenn der neue gemeinsame Ausschuss die Regelversorgungen und Festzuschüsse gebildet hat, hier gilt es wachsam zu bleiben.“

Düsseldorf, den 25.09.2003, gez. Dominik Kruchen, Obermeister der Zahntechniker-Innung Düsseldorf

„Aus unternehmerischer Sicht wäre eine weitere Absenkung im BEL II eine Katastrophe für unsere Branche ... Es ist ein Unding, dass diese heikle Problematik, die bei vielen Betrieben mit Existenzängsten verbunden wäre, durch einen ‚Ost-West-Konflikt‘ angeheizt wird.“

(Dental-Labor Hans Fuhr, Köln)

ZT Statement

„Von den gegenwärtigen Staatskünstlern werden die Reformvorschläge scheinbar mit Begeisterung, vollem Arbeitseifer und fast schon sportiver ‚Sprunghaftigkeit‘ ausgearbeitet und es verbreiten sich unermüdlich wechselnde und immer wieder ‚erfrischende‘ Ideen der Politik. Wir alle verfolgen das aktuelle Geschehen mit großem Interesse oder aber nur noch mit ‚Kopfschütteln‘. Täglich sind Gerüchte zu hören und ständig erreichen uns Eilmeldungen zur zukünftigen Zahnersatzversorgung. Heute heißt es so, morgen so und dazwischen wieder ganz anders, alles nach dem Motto: ‚Öfter mal was Neues‘.“



Unseres Erachtens nach hat sich im 2. Gesetzesentwurf der Fraktionen SPD, CDU/CSU und BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN zur Gesundheitsreform bezüglich der Bildung eines einheitlichen Bundespreises ein paradoxer Fehler eingeschlichen. Nach § 57 (2) SGB V soll nicht nur die Bemessungsgrundlage zur Berechnung eines bundeseinheitlichen ZE-Festzuschusses festgelegt werden, nein, die eigentliche Bemessungsgrundlage soll gleichzeitig auch als vertragsrechtliche Preisvorschrift für alle Handwerksbetriebe in Deutschland dienen.

Ein bundesdeutscher Mittelpreis hätte auf rheinland-pfälzische Handwerksbetriebe zwar weniger Einfluss, doch darf uns dies nicht darüber hinwegtäuschen, dass in anderen Bundesländern, sei es Thüringen oder Bayern, sei es Sachsen oder Hamburg, dieses Vorhaben zu absurden Konsequenzen für Patienten, Krankenkassen und Zahntechniker führen muss. Wir müssen uns bewusster damit beschäftigen, welche Wirkungsweisen für die deutsche Zahntechnik und den Verbraucher bzw. Patienten daraus entstehen. Fakt ist, dass mit einem erzwungenen deutschen Einheitspreis unterschiedliche Lebenshaltungs- und Produktionskosten keine Berücksichtigung mehr finden würden.

Unter dem Einfluss der steten Unbeständigkeit der Sozialbürokratie sollten wir uns beständig und mit Sachverstand ganz für unser Handwerk einsetzen – ohne dabei das Wohl der Patienten aus den Augen zu verlieren – und wir sollten jede Gelegenheit zur Aufklärung und Überzeugung der Politik nutzen. Den Veränderungen im Gesundheitswesen, die uns alle betreffen, müssen wir mit scharfem Blick über den Tellerrand hinaus begegnen, statt ganz unbewusst aus blindem Eifer oder Eigennutz eine schlechende Annäherung hin zur Planwirtschaft, also noch weiter entfernt von der freien Marktwirtschaft, zu forcieren.“

24. September 2003, Manfred Heckens, Obermeister der Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz

„Wir werden über Lohnkürzungen nachdenken müssen.“

(Bremer-Zahntechnik, Roththalmünster)

„Dies ist eigentlich längst überfällig, da bundeseinheitliche Kostensituation.“

(Dental-Labor Stollberg)



„Eine schrittweise Anhebung des Ostens ist besser!“

(Droste Dental Wolfsburg)

ZT Statement



„Mit dem Gesundheitssystemmodernisierungsgesetz – GMG – soll für zahntechnische Leistungen ein bundeseinheitlicher Preis eingeführt werden. Der bundeseinheitliche Preis fasst die unterschiedlichen regionalen Preise zusammen. Da entsprechend der allgemeinen Wirtschafts- und Kostenstruktur die Preise für zahntechnische Leistungen in den neuen Bundesländern erheblich unter denen in den alten Bundesländern liegen, führt die Zusammenfassung zu einer wirtschaftlich nicht verkraftbaren Absenkung in den alten Bundesländern und zu einer weiteren Belastung des Patienten auf Grund der Anhebung der Preise in den neuen Bundesländern.“

Die Vergütungen für zahntechnische Leistungen wurden seit Jahresbeginn gesetzlich um 5 % abgesenkt. Für zahntechnische Labore ist eine erneute Preisabsenkung betriebswirtschaftlich nicht zumutbar und existenzbedrohend.

Zwar sieht ein Änderungsantrag aller Fraktionen eine Übergangsregelung für die Jahre 2005 und 2006 vor und ein weiterer Änderungsantrag die Möglichkeit, in regionalen Kassenverhandlungen ein Unter- oder Überschreiten des Bundes-

preises um bis zu 5 % zu vereinbaren. Mit diesem Korridor werden indessen die unterschiedlichen Preisniveaus zwischen alten und neuen Bundesländern keinesfalls ausgeglichen. Überdies lässt die Marktmacht der Krankenkassen diese Möglichkeit ins Leere laufen: In den alten Bundesländern wird es auf jeden Fall zu einem Unterschreiten des bundeseinheitlichen Preises kommen, in den neuen Bundesländern jedoch nicht zu der vorgesehenen Anhebung.

Der Landesinnungsverband Hessen des Zahntechniker-Handwerks hat ein Schreiben vom 11. und 24.09.2003 an die Hessischen Bundestagsabgeordneten sowie die Gesundheitspolitiker der Fraktionen und die zuständigen Hessischen Minister für Gesundheit und Wirtschaft auf diese Entwicklung hingewiesen und gebeten, ihren Einfluss gegen die aufgezeigte, nicht vertretbare Folge der Neuregelung geltend zu machen.“

Frankfurt am Main, den 25.09.03, gez. Thomas Marx, Landesinnungsmeister, Horst Fehr, stellv. Landesinnungsmeister, Landesinnungsverband Hessen des Zahntechniker-Handwerks



ZT Statement



„In Nordrhein und in Westfalen Lippe ist der Landesverband für die Vertragsverhandlungen alleine zuständig. Um eine einheitliche Stellungnahme der Innungen zu erreichen, werden alle Vertragsverhandlungen usw. vom Landesverband geführt. Zur Zeit ist unsere Innung nicht im Vorstand des Landesverbandes vertreten. Unmittelbar nach bekannt werden der neuen Vergütungsregelung habe ich mich an den Landesinnungsmeister Herrn Borchard gewandt. Meine Bitte war, gemeinsam (alle Innungen in NRW) gegen

diese Regelung mit der zuständigen Regierung und den Abgeordneten Stellung zu beziehen und dagegen anzugehen. Leider konnte ich mich nicht durchsetzen. Vor dem Hintergrund, dass die Innungen in NRW kaum von der Regelung betroffen werden, wurde es nicht als dringend notwendig erachtet. Am 1.10.2003 ist eine Vorstandssitzung des Landesverbandes anberaunt, wo dieses Thema auf der Tagesordnung steht.“

Hagen, den 25.09.2003, gez. Josef Wagner, Obermeister der Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg

ZT Statement

„Diese Thematik der Preisangleichung ist ja schon seit vielen Jahren in der Diskussion. Wir haben im Bundesverband, auch die Kollegen aus den Alt-Bundesländern, mehrfach darauf hingewiesen, dass es eine einseitige Sicht und dass es nicht nur ein Problem des Ostens ist, anzugleichen. Es ist auch ein Problem der Alt-Bundesländer. Und dieses Problem ist jetzt im Augenblick aufgetreten und deshalb hat es auch diese Brisanz. Und eben auch weil uns unser Bundesverband nicht richtig vertreten hat – zumindest die Interessen des Ostens sind durch den Bundesverband nie richtig vertreten worden – ist es dazu gekommen, dass wir dieses Debakel haben, wo große Innungen der Alt-Bundesländer auf die Barrikaden gehen und eben abgesenkt werden.“



Es war nie das Interesse des Ostens, den Alt-Bundesländern etwas nicht zu gönnen oder sie abzusenken. Nie im Leben! Sondern wir wissen ja selber – sehen wir mal Bayern an, 7,9 % sollen die mit dem Preis runter. Das ist ja fatal für einen Unternehmer dort vor Ort. Doch auf der anderen Seite muss man sagen, es kann auch nicht angehen, dass es 13 Jahre nach der Wiedervereinigung so eine Diskrepanz von 20 % zum Osten gibt. Denn unsere Mitarbeiter – gerade im Grenzgebiet – werden gezielt von den alten Bundesländern abgeworben. Das ist ein schwerer Verlust. Die Investitionen, die wir in den Anfangsjahren getätigt haben, und das wurde ja im Osten sehr viel getätigt – auch diese Investitionen kommen langsam in die Jahre, sodass jetzt neu im Osten investiert werden muss. Nach zehn, zwölf Jahren muss man schon mal darüber nachdenken, ob man das eine oder andere neu investiert. Die Konditionen dafür und der finanzielle Rahmen werden ja auch immer geringer. Und das ist nicht nur in den Alt-Bundesländern so, sondern auch in den neuen Bundesländern. Und aus diesem Grund bin ich der Meinung, dass es sinnvoll ist, über eine Preisangleichung Ost an West intensiver nachzudenken. Diese Situation, dass wir jetzt innerhalb kurzer Zeit oder vielleicht mit einem Schlag um 20 % angehoben werden sollen, halte ich nicht für richtig und nicht für sinnvoll. Ich bin der Meinung, dass solch eine Angleichung über einen längeren, überschaubaren Zeitraum geschehen muss. Beispielsweise über zwei, drei Jahre bzw. in einem gleichen Zeitraum, wie die Zahnärzte angepasst werden sollen. Denn es ist nicht diplomatisch, dass wir schneller angepasst werden als unsere Kunden. Aber auf der anderen Seite muss eben jetzt ein klarer Maßnahmenplan her, wie diese Angleichung vonstatten gehen muss. Und das haben wir ja jetzt mit dieser Gesetzesvorlage. Ich denke, es ist eine Leistung der engagierten Leute aus den neuen Bundesländern, die eben nicht rumlaminiert, sondern gesagt haben, wenn uns der Bundesverband nicht richtig vertritt, dann sind wir natürlich gezwungen, in die Offensive zu gehen und dort in der Politik dafür zu werben. Es wurde nie damit geworben: Westen runter, Osten rauf. Sondern es wurde immer klar gesagt: den Osten angleichen. Und interessant ist ja, dass diese Diskussionen und diese Wehen, die es jetzt vom VDZI gibt, ja selber Gedankengut des VDZI waren. Also der bundesdurchschnittliche Höchstpreis ist ja auf der außerordentlichen Mitgliederversammlung vom 21.3. in Kassel vorgelegt worden unter der V 19.

Alles in allem halte ich diese Situation, wie wir sie jetzt haben, für zwingend erforderlich für das Handwerk im Osten.“

25. September 2003, gez. Johannes Lorenz, Obermeister der Zahntechniker-Innung Westsachsen

ZT Statement

„Eine im Entwurf zum GMG vorgesehene Angleichung der Vergütungen für zahntechnische Leistungen (BEL-II) in den NBL an ein gewichtetes, bundesdurchschnittliches Niveau wird von den Zahn Technikern in S.A. prinzipiell begrüßt. Hier wird ein wirtschaftlich und sozialpolitisch dringend notwendiger Anpassungsprozess eingeleitet, dessen Notwendigkeit die Vertreter der Innungen der NBL seit Jahren in und über den VDZI angemahnt haben.“



Seit Herbst 2002 hat sich die neu gegründete Kooperationsgemeinschaft der ostdeutschen ZT-Innungen mit diesem Anliegen gezielt an die Bundestagsabgeordneten der NBL sowie an das MdB A. Storm gewandt und konkrete Lösungsvorschläge („Berliner Modell“) aufgezeigt. Mit dem „Berliner Modell“ wurde eine stufenweise Vergütungsanpassung der NBL an das durchschnittliche „West-Vergütungsniveau“ vorgeschlagen, finanziert aus den Ausgabenrückgängen der GKV für Zahnersatz der letzten Jahre. Der Eindruck, der anscheinend in einigen Innungen der alten Bundesländer entstanden ist, die NBL hätten eine Vergütungsangleichung auf Kosten der Kolleginnen und Kollegen in den dortigen Vertragsgebieten gefordert oder betrieben, ist falsch und entbehrt jeglicher Grundlage. Dies kann jederzeit durch die an die Bundestagsabgeordneten schriftlich übergebenen Lösungsvorschläge („Berliner Modell“) belegt werden. Natürlich haben auch wir die negativen Folgen für einige alte Bundesländer gesehen, die mit Umsetzung des derzeit vorliegenden Gesetzentwurfes verbunden wären. Trotz uns unverständlicher und wider besseren Wissens schriftlich getätigter Äußerungen z.B. aus dem Vorstand der Innung Nordbayern, der im Rundschreiben Nr. 41/03 bezugnehmend auf den Stand der Gesundheitsreform u.a. von einer „wirtschaftlich unbegründeten Verteuerung zahntechnischer Leistungen aus dem Beitrittsgebiet ...“ spricht, hat sich die Kooperationsgemeinschaft der ostdeutschen Zahn-Techniker-Innungen umgehend an die maßgeblichen Politiker gewandt und eine Nachbesserung des Gesetzentwurfes angemahnt. So viel von Herrn OM Rudi Lammel auf der Obermeistertagung am 09. September in Kassel angemahnten „Solidarität“ zwischen den Zahn-Techniker-Innungen in Ost und West!

Eine Vergütungsanpassung in den NBL an das bundesdurchschnittliche Vergütungsniveau würde, bei entsprechenden sonstigen Rahmenbedingungen, die Betriebe in S.A. wirtschaftlich stabilisieren, die Investitionsmöglichkeiten fördern, neue und zusätzliche Ausbildungsplätze ermöglichen und die Möglichkeiten für eine zunehmend leistungsgerechtere Entlohnung der Mitarbeiter geben. Die Unterzeichner sind sicher: Die Betriebsinhaber in S.A. sind sich ihrer gesellschaftlichen Aufgabe als Unternehmer bewusst und werden, bei Vorliegen entsprechender Rahmenbedingungen, verantwortungsbewusst handeln.“

Statement der ZISA vom 22.09.2003, ZTMR. Unzeitig (Obermeister), N. F. Udning (GF)



OEMUS MEDIA AG • Holbeinstraße 29 • D-04229 Leipzig

Offener Brief an alle Zahn-Techniker-Innungen

OEMUS MEDIA AG
Niederlassung Leipzig
Holbeinstraße 29
D-04229 Leipzig
Tel. +49 (0) 3 4114 84 34-300
Fax +49 (0) 3 4114 84 74-390
kontakt@oemus-media.de
www.oemus-media.de

Die Niedersächsische Zahn-Techniker-Innung teilte auf eine Anfrage bezüglich einer Stellungnahme zu den Folgen der geplanten Einführung eines bundeseinheitlichen Durchschnittspreises für das Zahn-Techniker-Handwerk dem Verlag der ZT Zahn-Technik Zeitung mit, dass „auf Grund der unsachgemäßen und die wirtschaftlichen Interessen der Laboratorien beschädigende Berichterstattung die Kooperation mit Ihrer Zeitung eingestellt wird“. In einem Mitglieder-rundschreiben spricht die NZI dann allgemein von einer „unsachlichen, tendenziösen und skandalösen Berichterstattung“ in der ZT Zahn-Technik Zeitung, ohne aber auch nur auf einen Bericht im Detail einzugehen.

Die Oemus Media AG sieht sich als Verlag der ZT Zahn-Technik Zeitung gezwungen, die von der Niedersächsischen Zahn-Techniker-Innung vorgetragenen Vorwürfe einer allgemein berufsstandsschädlichen Berichterstattung aufs Schärfste zurückzuweisen und öffentlich Stellung zu nehmen. Zunächst ist richtigzustellen, dass es zu keinem Zeitpunkt eine Kooperation mit der Niedersächsischen Zahn-Techniker-Innung gegeben hat, jedoch allen berufsständischen Organisationen jederzeit die Möglichkeit der Darstellung der eigenen politischen Positionen eingeräumt wurde und diese weiterhin besteht.

Die ZT Zahn-Technik Zeitung ist ein unabhängiges journalistisches Medium, das von Zahn-Technikern und Journalisten mit dem Ziel gestaltet wird, das große wirtschaftliche und berufspolitische Informationsbedürfnis des zahntechnischen Berufsstandes mit aktuellen Nachrichten und Hintergrundinformationen bestmöglich zu befriedigen.

Die Redaktion der ZT und insbesondere der ehrenamtlich handelnde Chefredakteur Roman Dotzauer verfolgen keine politischen oder persönlichen Ziele, sondern sind ausschließlich journalistischen Grundsätzen verpflichtet. Dies schließt eine sorgfältige Auswahl und Überprüfung der Informationsquellen sowie eine Objektivierung der Berichterstattung ein. Die Blattmacher haben keine journalistischen Regeln verletzt. Die Vorwürfe der NZI entbehren insofern jeglicher Grundlage. Offensichtlich verwechselt die Niedersächsische Zahn-Techniker-Innung die konstruktive und kritische Auseinandersetzung in der ZT Zahn-Technik Zeitung zu den auch von ihr zu verantwortenden gravierenden Folgen der Gesundheitspolitik für das Zahn-Techniker-Handwerk mit einer bewussten Schädigung des Berufsstandes. Die Reaktion der Niedersächsischen Zahn-Techniker-Innung offenbart somit auf erschreckende Weise ihre Haltung zu einer transparenten Öffentlichkeitsarbeit gegenüber ihren Mitgliedern und dem gesamten Berufsstand. Die Missachtung der Informations- und Auskunftspflichten einer Körperschaft des öffentlichen Rechts und der Versuch, die Berichterstattung eines unabhängigen Mediums zu beeinflussen und für die Ergebnisse einer verfehlten Gesundheitspolitik verantwortlich zu machen, sind der eigentliche Skandal.

Da die ZT nicht das Mitteilungsorgan zahntechnischer Berufsverbände oder Körperschaften ist, sondern ausschließlich seinen Lesern und der Gesamtheit des Berufsstandes verpflichtet ist, wird sich die Redaktion auch weiterhin aller verfügbarer Informationsquellen und nicht nur der spärlichen Pressemitteilungen der organisierten Zahn-Techniker-Schaft bedienen, um eine aktuelle und objektive Berichterstattung im Sinne aller zahntechnischen Laboratorien zu ermöglichen und einen Informationsvorsprung einiger Insider zu verhindern. Ein darauf abzielender Eingriff in die Presse- und Meinungsfreiheit wird von keinem unabhängigen deutschen Presseorgan geduldet werden. Die NZI sollte daher ihre Haltung gegenüber einer freien Presse überprüfen und dem Vorbild einer transparenten Informationspraxis der überwiegenden Mehrheit der Innungen folgen, um einen weiteren Image-Schaden bei seinen Mitgliedern abzuwenden.



Torsten R. Oemus
Vorstandsvorsitzender
Oemus Media AG

ZT § 4 Informationsrecht der Presse

- (1) Die Behörden sind verpflichtet, den Vertretern der Presse die der Erfüllung ihrer öffentlichen Aufgabe dienenden Auskünfte zu erteilen ...
- (4) Der Verleger einer Zeitung oder Zeitschrift kann von den Behörden verlangen, dass ihm deren amtliche Bekanntmachungen nicht später als seinen Mitbewerbern zur Verwendung zugeleitet werden. (Niedersächsisches Pressegesetz vom 22. März 1965 [GVBl. S. 9], zuletzt geändert durch Gesetz vom 1. November 2001)

ZT Statement

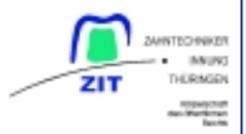
„Der Kanzler sprach ein Machtwort und die unter Fraktionszwang gestellte rot-grüne Regierungskoalition hat das GMG beschlossen. Rückendeckung kam auch aus den Reihen der Opposition. Über die Veränderungen, die sich im Einzelnen für das Zahn-Techniker-Handwerk aus dem neuen Gesetz ergeben, kann man zurzeit nur spekulieren. Interessant ist aber, dass die Politik in unserem Fall in ihrer Gesamtheit den Willen zur Anpassung des Preisniveaus für zahntechnische Leistungen zwischen Ost und West zum Ausdruck gebracht hat. Das hat aber nichts mit einer Sonderbehandlung des „Ostens“ zu tun. Man will für ein Gebiet Deutschlands, das über 40 Jahre isoliert als „DDR“ existiert hatte, erkennbare Zeichen setzen, um einer schwerwiegenden negativen strukturellen Veränderung entgegen zu steuern.“

Der Versuch einer Diktatur, ein Volk einzumauern, wie 1961 bei uns im Osten geschehen, um die Abwanderung von vor allem hochqualifizierten Fachkräften zu verhindern, konnte, da völlig inhuman und von falschen ökonomischen Gesetzen ausgehend, den Menschen niemals die benötigten Anreize zur freien Entfaltung geben. Aus dem System zu fliehen war immer mit dem Risiko verbunden, sein Leben zu verlieren. Über 1.000 Todesopfer an der Mauer und im Stacheldraht sind der traurige Beweis dafür. Gegenwärtig gibt es eine erneute Landflucht in die alten Bundesländer, also in den „Westen“, aber völlig risikofrei, denn dort gibt es faktisch mehr Arbeits- und Ausbildungsplätze, belegt durch die Statistiken der BfA. Jugendliche Auspendler zwischen 15 bis 24 Jahre: Im Vergleich 2000 (21.453) zu 2001 (24.278) wurde z.B. in Thüringen ein Anstieg von Auspendlern um 13,2% registriert. Bei den Arbeitnehmern ist die Abwanderungsrate im Vergleich 1999 (4.093) zu 2000 (9.973) und zu 2001 (11.719) dramatisch angestiegen. Laut Statistik sind 50% der fortgezogenen Personen in der Altersgruppe von 15 bis 29 Jahre zu finden. Das Thüringer Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Infrastruktur weist in seinem Bericht ähnliche Zahlen auch für andere neue Bundesländer aus. Generell ist festzustellen, so der Bericht des Ministeriums, dass die Abwanderung insbesondere von Jugendlichen, für die Aufnahme einer Lehre sowie nach Abschluss der Lehre bzw. nach erfolgreicher Beendigung eines Hoch- und

Fachschulstudiums, von einer Vielzahl von Faktoren abhängig ist. Nach den – in erster Linie – Beschäftigungsmöglichkeiten, den Gehaltsstrukturen und realen Verdienstmöglichkeiten sind auch die vorhandene Infrastruktur, das soziale Umfeld, der Freizeitwert und generell das Image der Region von Bedeutung. Das sind sicher nur einige Faktoren, die eine Abwanderung bedingen, und die gesamte Politik hat erkannt, dass hier Änderungsbedarf besteht. Auf Landesebene haben verantwortliche Politiker gefordert, den Standort „neue Bundesländer“ attraktiver zu gestalten, auch in Hinsicht auf berufliche Perspektiven. Dabei ist auch das Handwerk aufgefordert, mehr Lehrstellen in den neuen Bundesländern zur Verfügung zu stellen und Arbeitsplätze zu sichern. Der Weg wird schwer sein, aber z.B. durch mehr Gleichheit im Lohngefüge werden Anreize geschaffen, um auch in den „jungen Ländern“ zu bleiben.

So sind z.B. die Mitgliedsbetriebe der Kooperationsgemeinschaft der Zahn-Techniker-Innungen der neuen Bundesländer aufgefordert, den akuten Lehrstellenmangel durch die Bereitstellung zusätzlicher Ausbildungsplätze zu mindern (Bündnis für Ausbildung in den neuen Bundesländern). Die Integration der zusätzlichen Auszubildenden ist in Absprache mit den Berufsbildenden Schulen und den Handwerkskammern auch noch für dieses Lehrjahr möglich. Unsere Bereitschaft ist als ein Solidaritätsbeitrag für unsere Jugend zu sehen und ist trotz der zusätzlichen finanziellen Belastung bei der Ausbildung von unseren Betrieben als ein Beitrag zur Standorticherung zu werten. Die Anpassung der Leistungsvergütung Ost-West ist sicher auch ein Schritt in diese Richtung.“

Nordhausen, 29.09.2003, Wolfgang Zierow, OM der Zahn-Techniker-Innung Thüringen



Globudent und kein Ende

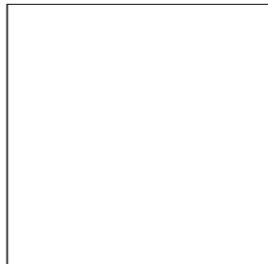
Erst jetzt werden die eigentlichen Ausmaße eines gigantischen Abrechnungsbetruges bekannt. Scheinbar mehrere Dentallabore haben in Globudent ein betrügerisches Vorbild gehabt.

(dh) – Der Abrechnungsskandal um die Mülheimer Dentalfirma Globudent gleicht im Moment immer mehr der antiken Helldensage um Herakles und Hydra, welcher für jeden abgeschlagenen Kopf zwei neue wuchsen. Der Betrugsfall um das inzwischen liquidierte Dentallabor Globudent erschien bis vor kurzem noch als hässlicher

und unglücklicher Einzelfall. Doch Klaus Altmann, Sprecher der AOK Niedersachsen, welche den Abrechnungsskandal im letzten November aufdeckte, geht mittlerweile sogar von „40 bis 50 Firmen mit denselben Täuschungsmustern“ aus. Der zwischenzeitlich bekannt gewordene Skandal um die Ratinger Dentalfirma Interdent Dela scheint somit nur die sprichwörtliche Spitze eines gigantischen Abrechnungsbetruges zu sein, dessen Gesamtvolumen im dreistelligen Millionenbereich angesiedelt ist. Interdent Dela hatte, so bestätigte inzwischen die Düsseldorfer Staatsanwaltschaft einen entsprechenden Bericht der Zeitschrift Focus, die illegalen Abrechnungsmethoden von Globudent nahezu identisch kopiert. So wurden Brücken und Kronen aus China und

der Türkei zu überhöhten Preisen als deutsche Qualitätsprodukte verkauft. An diesem illegalen Zugewinn sollen im Ratinger Fall mehr als 80 Ärzte beteiligt gewesen sein. Die Staatsanwaltschaft Wuppertal prüft im Moment, ob es zwischen Globudent und Interdent Dela interne Verflechtungen gegeben hat. Der Fall Globudent scheint also doch noch nicht abgeschlossen zu sein, obwohl sich die Vertreter der betroffenen gesetzlichen Krankenkassen mit den ehemaligen Managern des Unternehmens Globudent auf eine Entschädigung in Höhe von 4,5 Millionen Euro geeinigt hatten. Von diesem Geld sollten die betroffenen Patienten ihre Selbstbeteiligung zurückerhalten und die Mehrausgaben der Krankenkassen entschädigt werden. ☐

ANZEIGE



ANZEIGE

VOLLGUSS ODER VERBLENDET!

E I N F A C H

U N I Q U E

METALOR®

Dentalbranche verliert MANFRED BUSCH

Meister seines Fachs verstarb plötzlich und unerwartet im Alter von 68 Jahren

Mit Manfred Busch verliert die Dentalbranche nicht nur einen Visionär und Pionier der Zahntechnik, sondern ebenso einen großartigen Menschen.

Der gebürtige Berliner gründete zwei zahntechnische Betriebe in der Schweiz (Thun und Bern). Er entwickelte unter anderem die intermediären Doppelkronen nach Busch sowie Klebetechniken für kombinierten Zahnersatz. Manfred Busch war häufig als Referent und Moderator in ganz Europa tätig. Seine Vorträge zeichneten sich



nicht nur durch hohe Fachkompetenz und perfektes Bildmaterial aus, sondern auch durch Witz und Charme sowie Buschs humorvolle Darstellungsweise. Manfred Busch war ein Mensch, der das Leben stets genoss und seinen Mitmenschen immer Achtung entgegenbrachte. Mit ihm verlässt nun einer der ganz Großen die Bühne der Zahntechnik. Unser Mitgefühl gilt seiner Ehefrau und Familie. Wir werden sein Ansehen stets bewahren. ☐

Ein Nachruf von ZTM Carsten Müller.

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



ZT IMPRESSUM ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Verlag
Verlagsanschrift:
Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
kontakt@oemus-media.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
Katja Henning (kh)
(Redaktionsassistentin)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
E-Mail: henning@oemus-media.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
(Anzeigendisposition/
-verwaltung)
Tel.: 03 41/4 84 74-2 08
Fax: 03 41/4 84 74-1 90
ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40
(Mac Leonardo)
03 41/4 84 74-1 92 (Fritz-Card)
pohlann@oemus-media.de

Herstellung
Ilka Richter
(Grafik, Satz)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 15
richter@oemus-media.de

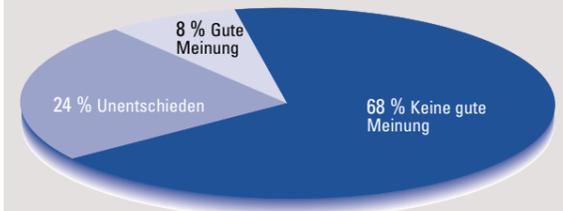
Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Die Beiträge in der „Zahn-technik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung der Redaktion. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Es gelten die AGB und die Autorennichtlinien. Bezugspreis: Einzelexemplar: 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.

Vorschläge nicht zumutbar

Mehrheit der Bevölkerung sieht laut IfD-Umfrage keinen Erfolg bei Reform des Gesundheitswesens / Über die Hälfte der Befragten hält geplante Maßnahmen wie Ausgliederung des Zahnersatzes für unzumutbar

(cs) – Die von den Arbeitsgruppen um Gesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) und Horst Seehofer (CSU) erarbeiteten Maßnahmen zur Reform des Gesundheitswesens werden keinen Erfolg haben. Dies ist das Ergebnis der jüngsten repräsentativen Umfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach (IfD). Lediglich sieben Prozent der Befragten haben die Hoffnung, dass sich mit den geplanten Maßnahmen wie der Ausgliederung des Zahnersatzes aus dem Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversiche-

Meinung zu Reformvorschlägen (Bevölkerung ab 16 Jahre)



Von 2.092 Befragten wussten 89 % über die Schmidt-Seehofer-Vorschläge zur Reform des Gesundheitswesens Bescheid. Von diesen 89 % hatten lediglich 8 % eine gute Meinung zu den Vorschlägen, 68 % hatten keine gute Meinung.

Quelle: Allensbacher Archiv, IfD-Umfrage 7045
Grafik: Oemus Media AG

Maßnahmen zur Reform des Gesundheitswesens

Bevölkerung ab 16 Jahre in Prozent

Maßnahme	persönliche Betroffenheit	Das ist zumutbar
Praxisgebühr (10 €/Quartal)	62	23
Medikamentenzuzahlung (bis 10 €)	57	25
Zahnersatz-Zusatzversicherung (ca. 7,50 €/Monat)	56	21
Selbstzahlung Brille (außer Kinder, Jugendliche, schwer Sehbeeinträchtigte)	50	20
Höhere Zuzahlung Klinikaufenthalte (10 €/Tag für max. 28 Tage/Jahr)	42	28
Selbstzahlung rezeptfreier Arzneimittel (außer Kinder bis 12 J.)	37	31
Alleinabsicherung Krankengeld (ohne AG-Anteil)	35	7
Streichung Sterbegeld	32	21
Mehrbelastung Rentner (Einbezieh. Versorgungsbezüge u. Alterseinkünfte aus selbst. Tätigkeit)	21	21
Nichts davon	6	20

Quelle: Allensbacher Archiv, IfD-Umfrage 7045
Grafik: Oemus Media AG

run (GKV) oder der Einführung einer Praxisgebühr das Gesundheitssystem tatsächlich stabilisieren lasse. So findet sich unter all den Maßnahmen, auf die sich die Politik geeinigt hat, keine einzige, die mehr als ein Drittel der Bevölkerung für zumutbar halten würde. Nur 21 Prozent der Befragten sehen beispielsweise eine Zusatzversicherung für Zahnersatz von etwa 7,50 Euro im Monat als vertretbar an, während 56 Prozent von dieser Maßnahme sehr betroffen sein würden. Am wenigsten Zustimmung findet der Vorschlag, dass Arbeitnehmer in Zukunft ihr Krankengeld alleine absichern sollen, das heißt ohne dass sich die Arbeitgeber daran, wie bisher, zur Hälfte beteiligen. Jeder

fünfte Befragte betont, dass er sich mit keiner einzigen der vorgeschlagenen Maßnahmen einverstanden erklären kann. Insgesamt beurteilen zwei Drittel der rund 2.100 befragten Personen die Schmidt-Seehofer-Vorschläge als unangenehm. 64 Prozent sind davon überzeugt, dass sie einseitig zu Lasten der gesetzlich Krankenversicherten gehen. Dass vor allem Kranke und Schwache sehr stark belastet würden, glauben 62 Prozent. Knapp die Hälfte (47 Prozent) stört am Gesamtpaket der Vorschläge, dass damit nichts Wesentliches am Gesundheitssystem verändert wird. Sie sind der Ansicht, dass das System eher von Grund auf erneuert werden müsste. zt

ANZEIGE

Kann Zahntechnik nicht öfter so einfach sein?

Es ist gar nicht schwer, zu einem ausgezeichneten Ergebnis zu kommen.

Zum Beispiel mit BiOclus® HT, der ausgereiften hochschmelzenden Aufbrennlegierung.



Erfahrungsbericht von Darryl Millwood, ZTM, Garmisch-Partenkirchen

Diese bewährte, robuste Bio-Legierung lässt sich sicher und einfach vergießen und bearbeiten. Da sie palladium- und kupferfrei ist, bildet sie zum Vorteil der Verblendung hellere Oxide.

Die konventionelle Legierung BiOclus HT ist hochgoldhaltig, extrahart und damit einsetzbar für nahezu alle Indikationen bis hin zu weitspannigen Brücken.



Eine Verblendkeramik, die alles mitmacht.

Der breite WAK-Bereich von Duceram Plus macht es möglich: Es gibt kaum eine Verblendkeramik, die sich so sicher verarbeiten lässt und selbst in älteren Keramiköfen äußerst brennstabile Ergebnisse zeigt.



Dank leichter Verarbeitung ist Duceram Plus ohne große Einarbeitungszeit zu verwenden. Durch ein ausgewähltes Massensortiment und das einfache Farbsystem wird eine individuelle Gestaltung in natürlicher Ästhetik ermöglicht.

BiOclus HT und Duceram Plus – ein ideales Paar.

Wer mit Sicherheit eine gute Metallkeramik-Arbeit erstellen möchte, findet in der kupfer- und palladiumfreien Legierung BiOclus HT und der Verblend-



keramik Duceram® Plus eine perfekte Kombination. Beide Werkstoffe bieten ein vorbildliches, einfaches Handling und eine große Indikationsbreite.

Testen Sie jetzt BiOclus HT und Duceram Plus.

Mehr Informationen erhalten Sie über Ihren Berater im DeguDent Vertriebs-Centrum oder bestellen Sie unter Telefon 0180 23 24 555 (eine Einheit je Anruf).

Den Mythos entlarven

Privatisierung der Zahnmedizin führt nicht zu mehr Eigenverantwortlichkeit

(cs) – Gerade in Zusammenhang mit den jüngsten gesundheitspolitischen Diskussionen wurde und wird der deutschen Bevölkerung immer wieder suggeriert, dass, je mehr ihr an Kosten für Zahnbehandlungen bzw. Zahnersatz auferlegt würde, deren medizinische Eigenverantwortlichkeit steigen wird. Sozusagen eine über das eigene Geldsäckel bewusste Steuerung des präventiven Verhaltens. Als Vorbild wird dann zumeist die Schweiz genannt, deren Zahngesundheit vor allem auf Grund des finanziellen Drucks infolge der zum größten Teil selbst zu zahlenden Leistungen so musterhaft wäre. Dass dem keinesfalls so ist, belegt ein jüngst in der „Deutschen Zahnärztlichen Zeitschrift“ veröffentlichter Artikel, nach dem die zwischen Deutschland und der Schweiz tatsächlich bestehenden

Unterschiede bezüglich Zahngesundheit überhaupt nicht so gravierend sind, wie stets behauptet wird. Vielmehr müsse man endlich den „in Deutschland gepflegten ‚Mythos Schweiz‘ als das entlarven, was er wirklich ist: Politische Propaganda auf der Grundlage einseitig interpretierter wissenschaftlicher Daten.“ Denn genau diese Daten sind es, die belegen, dass das zwischen beiden Ländern doch sehr variierende Versicherungssystem (Deutschland mit der gesetzlichen Krankenversicherung, die Schweiz mit privater Finanzierung) auf die medizinische Eigenverantwortung keinen größeren Einfluss zu haben scheint. Zudem gibt es keine Daten, „die nahe legen, dass in der Schweiz auf Grund einer privaten Honorierung zahnärztlicher Leistungen z.B. der Süßigkeiten- oder Nikotin-

konsum niedriger wäre als in Deutschland.“ Die jährlichen Pro-Kopf-Ausgaben für zahnärztliche Leistungen liegen ebenfalls trotz der stark unterschiedlichen Versicherungssysteme kaum auseinander. Wenn man also von verändertem Verhalten auf Grund finanzieller Druckausübung sprechen kann, dann führt diese hier wie dort eher zu einer geringeren Inanspruchnahme zahnärztlicher Leistungen als zu einem verbesserten Gesundheitsverhalten. So sind Karies bzw. parodontale Erkrankungen in den letzten Jahren sowohl in der Schweiz als auch in Deutschland deutlich rückläufig. Lediglich der Umstand, dass im Nachbarland schon wesentlich eher auf die Prävention oraler Erkrankungen geachtet wurde, hat die Schweizer den



Kariesrückgang zeitiger verzeichnen lassen. Was die mangelnde Zahngesundheit sozial schlechter gestellter Bevölkerungsgruppen angeht, unterscheidet sich Deutschland ebenfalls kaum von seinem Nachbarn. Hüben wie drüben suchen diese den Zahnarzt sel-

tener auf und haben somit nachweislich „einen wesentlich niedrigeren zahnärztlichen Versorgungsgrad als Gutsituerte.“ Insofern scheint es keine plau-

sibel begründbaren Fakten zu geben, die belegen, dass durch eine Privatisierung der Zahnmedizin sich die Mundgesundheit in Deutschland spürbar verbessern ließe. **ZT**

ANZEIGE



Starker Partner an Ihrer Seite

„Gemeinsam noch stärker!“ – dieses Motto prägt die Arbeit der VUZ seit der Gründung im Jahre 1995. Denn eines ist klar: Wenn es um steigenden Kostendruck, gesundheitspolitische Zwänge, höhere Qualitätsanforderungen der Zahnärzte und den immer stärkeren Einsatz von computerunterstützten Geräten geht, kann man in einer starken Gemeinschaft viel mehr bewegen als alleine.

Die Ziele der VUZ sind in der Satzung klar definiert:

- die Schaffung und Einhaltung anspruchsvoller Qualitätskriterien
- die Sicherung Ihrer wirtschaftlichen Existenz als VUZ-Partnerlabor

Um diese Ziele zu erreichen sind Anpassungen und Veränderungen notwendig, die bereits heute vorgenommen werden müssen.

Die VUZ bietet Ihnen Hilfsmittel an, um diese Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen.

Als starker Partner an Ihrer Seite unterstützen wir Sie in vielen Bereichen. Wenn Sie mehr über die VUZ wissen wollen, sprechen Sie am besten persönlich mit uns.

Ihr Ansprechpartner ist Jörg Teichert, Telefon 0 23 63 - 73 93 0.

Oder schreiben Sie uns. Wir informieren Sie gern.



VUZ Markenprodukte für die Zahntechnik
www.ek-dental.de

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



Qualitätsverbund Zahntechnik

Zahnersatz lieber gesetzlich versichern

Mehrheit der Bevölkerung vertraut laut EMNID-Umfrage der GKV

Essen (kh) – Über zwei Drittel der Deutschen, die in einer gesetzlichen Krankenkasse versichert sind, wollen dort auch künftig ihren Zahnersatz versichern. Das ergab eine Umfrage, die das Meinungsforschungsinstitut EMNID im Auftrag der Essener Krankenkasse KTP – BKK Krupp Thyssen Partner durchführte. Ab 2005 wird der Zahnersatz aus der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) ausgegliedert und in eine Zusatzversicherung überführt. Die Patienten sollen dann zwischen einer Extra-Versicherung in der GKV und einer Privatversicherung wählen können. Der Umfrage zufolge wollen 61 % der Befragten bei ihrer Krankenkasse bleiben, 10 % waren allerdings schon privat versichert. Immerhin 22 % entschieden sich für die Option, ihren Zahnersatz privat zu versichern. Noch keine Meinung zu diesem Thema haben 7 % der Befragten. Unterschiede gibt es zwischen Ost und West sowie je nach Ge-

schlecht und Bildungsgrad. So neigen zum Beispiel mehr Frauen (63 %) als Männer (59 %) zu einer Mitgliedschaft in der GKV. KTP-Vorstand Reiner Geisler sieht in den Umfrageergebnissen einen Auftrag. Seine Versicherung werde ein Angebot erarbeiten, das vor allem durch guten Service überzeuge. „Damit können wir hoffentlich, bis es soweit ist, auch noch einen Teil der Menschen für die Solidargemeinschaft gewinnen, die sich jetzt noch mit Abwanderungsgedanken tragen.“ **ZT**

ANZEIGE



Einheitspreis sorgt für Aufregung

Fortsetzung von Seite 1

Letztlich haben die Bemühungen des Verbandes dazu geführt, dass ein Änderungsantrag in das Gesetzgebungsverfahren eingebracht wurde. Dieser beseitigt leider nicht das Einheitspreissystem mit der Zwangsabsenkung. Jedoch soll durch die Möglichkeit, dass die ermittelten bundeseinheitlichen durchschnittlichen Preise um 5 % unter- oder überschritten werden können, eine schlagartige Absenkung vermieden werden. Leider werden die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen auf die Unternehmen dadurch nicht vermindert. Die Gedanken zu einem bundeseinheitlichen Höchstpreis sind nicht neu. Hat doch der Vorstand des VDZI hierzu zwei Beschlussempfehlungen (V-19/2003) in der außerordent-

lichen Mitgliederversammlung am 21.03.2003 in Kassel vorgelegt. Darin wollte der VDZI die Leistungspreise in den Jahren 2004 bis 2005 in einem Angleichungsprozess zusammenführen. Wie jetzt auch im Gesetz vorgesehen, sollte die Verhandlungskompetenz beim VDZI liegen. Diese Beschlussvorlagen wurden nach langer Diskussion nicht verabschiedet. Stattdessen wurde ein Antrag der Zahn-techniker-Innung Sachsen-Anhalt einstimmig beschlossen, der dem VDZI den Auftrag gibt, die betriebswirtschaftlich dringend notwendige, schrittweise Anpassung der Vergütung für zahntechnische Leistungen in den neuen Bundesländern an das durchschnittliche Vergütungsniveau der alten Bundesländer gesetzlich zu regeln und abzusichern. **ZT**

ZT INNUNGEN INTERN

Messe für Zahnarztpraxis und Dental-labor am 24./25. Oktober 2003 in Stuttgart

Gemeinsamer Auftritt der Innungen Baden und Württemberg auf der Fachdental Südwest 2003

Heidelberg, Oktober 2003. – Mit einem gemeinsamen Messeauftritt präsentieren sich das Zahnwerker-Handwerk Baden und die Zahnwerker-Innung Württemberg auf der diesjährigen Fachmesse für Zahnarztpraxis und Dentallabor, der Fachdental am 24. und 25. Oktober in Stuttgart (nähere Infos unter www.messe-stuttgart.de/fachdental). Es ist der zweite gemein-

same Auftritt der beiden Innungen. Erfolgreiche Premiere der Zusammenarbeit war im vergangenen Jahr. 2002 kamen 11.000 Zahntechniker und Zahnärzte zur Stuttgarter Fachdental. Die Innungen wollen am Stand 5.0.106, Halle 5 den Fachbesuchern ihre Leistungen präsentieren und die Vorteile einer Innungsmitgliedschaft vorstellen. Die

Zahnwerker aus Baden und Württemberg werden zum Beispiel über die Hintergründe des Zertifikats Meisterliche Zahntechnik informieren. Die Innungen Baden und Württemberg vertreten insgesamt über zwei Drittel der Zahnwerker-Meisterbetriebe in Baden-Württemberg. Die Mitglieder der Innungsvorstände stehen den Kolle-

gen jederzeit für Fragen zu Aufgaben der Innungen und

zur berufspolitischen Arbeit zur Verfügung. **ZT**

ZT Adresse

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



ZT Adresse

Zahnwerker-Handwerk Baden
– Die Innung –
Neuenheimer Landstraße 5
69120 Heidelberg
Tel.: 0 62 21/47 54 37
Fax: 0 62 21/47 59 53
E-Mail: zti-baden@t-online.de
www.zahn-technik.de



Laborliquidität und Kostenmanagement im Labor

Neue praxisorientierte Fortbildung für Innungsmitglieder

Mit zwei außerordentlich interessanten Seminaren wollen die Zahnwerker-Innung Berlin-Brandenburg und ihre Dienstleistungsgesellschaft (DLG) über zwei wichtige Aspekte informieren und beraten, mit denen Labore immer häufiger konfrontiert

werden: der Sicherung von Labor-Liquidität sowie der Ertragsoptimierung durch gezieltes Kostenmanagement: **Seminar 1: Der Kunde zahlt nicht – was tun?** *Praktische Ratschläge und Tipps zur Erhaltung der Labor-Liquidität*

sollte, um Forderungsausfälle zu vermeiden und „an sein Geld zu kommen“, ist Gegenstand dieses Spezialseminars für Innungsmitglieder sein. Präventiv will das Seminar Laborinhaber über die Rechte und Möglichkeiten eines effektiven Forderungsmanagements informieren. Dabei wird Klarheit über rechtliche Folgen der Durchsetzung von Forderungen geschaffen und es werden praktisch sofort umsetzbare Möglichkeiten und Tipps einschließlich Musterformulare vermittelt, um Liquiditätskrisen zu vermeiden bzw. Rechte als Gläubiger durchzusetzen.

Referentin: RA Judith Behra, Kanzlei Blust, Höppner und Behra, Berlin

Termin: Mittwoch, 12. November 2003, 14 bis 18 Uhr

Seminar 2: Kostenmanagement im gewerblichen Dental-labor:

Von der Analyse betrieblicher Ist-Zustände zur Optimierung wichtiger Kostenstrukturen in den Bereichen Rentabilität, Kundenmanagement und Personal

Die höchstaktuellen Forderungen aus BASEL II und Rating verlangen vom Unternehmer/Laborinhaber eine verstärkte Transparenz der Unternehmensführung gegenüber seiner Bank. Ein frühzeitiges Unterrichten über wirtschaftliche Entwicklungen und das Einreichen von zielgerichteten Unterlagen des Labors beim Banker wird als positives Bonitätsmerkmal gewertet. Durch offensives Verhalten kann der Unternehmer als Kreditnehmer da-

durch die Höhe seines Kreditzinses stärker mit beeinflusst werden.

Neben so genannten qualitativen Faktoren (Unternehmenskonzept, Unternehmensführung etc.) wird der Unternehmer (und nicht sein Steuerberater oder Unternehmensberater!) zunehmend veranlasst, seine unternehmerische Entwicklung anhand von Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung aufzuzeigen und selbst zu vertreten. Ein fundiertes Verständnis des betrieblichen „Zahlenwerkes“ ist dafür unabdingbar.

In diesem Seminar setzt sich der Laborinhaber intensiv mit ausgewählten, wichtigen betriebswirtschaftlichen Instrumenten auseinander, die zur Analyse und daraus resultierend zur Verbesserung der betrieblichen Kostensituation beitragen können. Im Mittelpunkt steht dabei nicht das breite

Spektrum der Betriebswirtschaft, sondern die praxisorientierte Vermittlung sofort anwendbaren Wissens für den täglichen Laboralltag.

Referent: Dipl.-Kfm. und ZT Karl-Heinz-Martiné (Köln)

Termin: Mittwoch, den 22. Oktober 2003, 9 bis 17 Uhr **ZT**

ZT Adresse

Zahnwerker-Innung
Berlin-Brandenburg
Obentrautstraße 16–18
10963 Berlin-Kreuzberg
Tel.: 0 30/3 93 50 36-38
Fax: 0 30/3 93 60 36
E-Mail: info@zibb.de
www.zibb.de



ANZEIGE



Dass es in Zeiten einer schwächelnden Wirtschaft mit der Zahlungsmoral nicht eben gut bestellt ist, spüren auch Laborinhaber immer deutlicher. So wachsen sich nicht selten Liquiditätsfragen zu immer weitreichenderen Problemen aus. Dass aber nicht immer gleich der Gerichtsvollzieher in der Tür stehen muss, sondern es vorab andere Wege gibt, die das Labor nutzen

ANZEIGE



Profresh Prothesen Finish

- ✓ Restmonomere werden von der Oberfläche entfernt
- ✓ wertet alle prothetischen Arbeiten auf
- ✓ verleiht angenehm frischen Geschmack
- ✓ zusätzliche Veredlung durch zurückbleibenden Hochglanz
- ✓ für alle Kunststoffarbeiten, Aufbisschienen und KFO-Regulierungen
- ✓ FCKW-frei

Tel.: 09 11/ 63 80 31
Fax: 09 11/ 6 38 39 78
E-Mail: info@wollner-dental.de
Internet: www.wollner-dental.de

Wollner Dental
Erlenstraße 36
90441 Nürnberg

Neuwahlen bei der Innung Rhein-Main

Innungsmitglieder wählen neuen stellvertretenden Obermeister und zwei neue Vorstandsmitglieder.

Bei der letzten Mitgliederversammlung der Innung Rhein-Main am 20.09. 2003 in Offenbach wurde René Hirzel als neuer stellvertretender Obermeister gewählt. Hirzel ist seit 2001 im Vorstand und für die Öffentlichkeitsarbeit der Innung zuständig. Ebenfalls in der Versammlung neu gewählt wurden die zwei Vorstandsmitglieder Gerd Habl und Rüdiger Weller. Habl ist zudem neuer Lehrlingswart der Innung. Der neue Vorstand – Thomas Marx, René Hirzel, Alfred Setz, Jörg von Ruczicki, Gerd Hubl und Rüdiger Weller – möchte im verstärkten Maße die Betriebe in die Arbeit der Innung einbinden und somit einen effizienteren Zusammenhalt erreichen. Den Neuwahlen gingen zwei Rücktrittserklärungen voraus. Der bis dahin stellvertretende Obermeister Michael Geist und der Lehrlingswart Wilfried Treppschuh legten beide ihre Ämter nieder.

Der Vorstandsvorsitzende der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV), Dr. Jürgen Fedderwitz, erläuterte auf der Versammlung



René Hirzel ist neuer stellvertretender Obermeister.

das „Gesetz zur Modernisierung der gesetzlichen Krankenversicherung“ (GMG). Das derzeitige Vorhaben verdiene kaum die Qualifikation als Reform, so Fedderwitz. Die mittelfristige Zahnersatzversorgung sei offen und hänge davon ab, welche gesundheitsökonomische Meinung sich durchsetzen werden. Zur Debatte stehen unter anderem die Konzepte von Lauterbach und Rürup. Die Zahnärzte-Organisationen

werden den Privatisierungsgedanken für die zahnärztliche Versorgung insgesamt und für die Versorgung mit Zahnersatz insbesondere weiter verfolgen. Diese Vorstellung habe bei den jüngeren Sozialpolitikern – und nicht nur bei CDU/CSU und FDP – nachhaltige Resonanz gefunden. Neben Fedderwitz wurde auf der Mitgliederversammlung Zahnarzt Alroggen, Prothetikreferent der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Hessen, als Redner begrüßt. Alroggen äußerte sich zum Thema BEMA-Neugestaltung in Hinblick auf den Zahnersatz. **ZT**

ZT Adresse

Zahnwerker-Innung Rhein-Main
Gustav-Freitag-Str. 36
60320 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/95 67 99 0
Fax: 0 69/56 20 54
E-Mail: info@zti-rhein-main.de
www.zti-rhein-main.de





Steigende Ausbildungszahlen im Zahntechniker-Handwerk

Im Vergleich zum Vorjahr verzeichnet das Zahntechniker-Handwerk für das Jahr 2002 einen Anstieg der Ausbildungszahlen um 5,3 Prozent. Die Zahl erhöhte sich von 8.285 auf 8.721 Auszubildende. Erstmals seit vielen Jahren gab es somit keinen Rückgang an auszubildenden Zahntechnikern. Dies bestätigen die aktuellen Zahlen, herausgegeben vom Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH).

Diese positive Tendenz findet allerdings keinen Niederschlag im Bereich der abgelegten Gesellenprüfungen. Legten 2001 noch 2.940 Zahntechniker ihre Prüfung ab, waren dies im abgelaufenen Jahr nur noch 1.916.

Dieser Rückgang um 35 Prozent lässt sich aus der Entwicklung im Zahntechniker-Handwerk in den letzten fünf Jahren zurückführen. Im Jahr 1998 verzeichnete das Zahntechniker-Handwerk immerhin noch 12.174 Auszubildende.

Doch durch das gescheiterte Festzuschuss-System von 1998 sanken die Ausbildungszahlen in den Jahren 1999 und 2000 dramatisch. Eine Folge: Der deutliche Rückgang der abgelegten Prüfungen 2002. Ebenfalls zurück gingen die

Zahlen der bundesweit abgelegten Meisterprüfungen, um 17,6 Prozent von 482 im Jahr 2001 auf 397 im Jahr 2002. Bemerkenswert hierbei war die Bestehensquote der Männer im Osten: Diese lag bei 100 Prozent. ■

proDente erscheint in neuem Gewand

Sonderaktion 2003 gestartet

Um die Fachleute aus der Dentalbranche mit den neu gestalteten Broschüren, Flyern und Postern von proDente bekannt zu machen, gibt es ein spezielles Angebot. Für nur 15 € umfasst das Paket wahlweise eine DVD oder ein VHS-Video des Films „Ein Zahn ist futsch“ sowie die Broschüre „Events richtig planen“, je 2 Broschüren aller 12 Sorten, je 5 Kugelschreiber und Post-it-Blöcke, zwei Deko-Poster und einen Bro-

weit über 100.000 versandten Broschüren im Jahr 2003“, prognostiziert Komorowski. Ein Grund für die hohen Bestellzahlen ist die Platzierung zahnmedizinischer Themen in der Presse. Mit den monatlich wechselnden Schwerpunkt-Themen konnten seit Jahresbeginn über 20 Millionen Leser im gesamten Bundesgebiet erreicht werden. Neben der „Bild am Sonntag“ mit einer verkauften Auflage von 2 Mio. Zeitungen haben renommierte Redaktionen wie „Stern“, „Men's Health“, „Frau im Spiegel“, „Vital“, „Freizeit Revue“ oder „Gong“ proDente-Themen aufgegriffen. Auch Hörfunkstationen und TV-Sender zeigen sich zunehmend interessiert. „Ich bin zuversichtlich, dass wir auch bei den Fernsehsendern noch in diesem Jahr unsere Themen unterbringen können“, so Komorowski.

Ja zum Meisterbrief

Unterstützung für die Kampagne des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks



Dieter Philipp, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH)

Der VDZI spricht sich für die Erhaltung des Meisterbriefes

als höchste Form der Qualifikation im Gesamthandwerk aus und unterstützt die ZDH-Kampagne. Denn der Große Befähigungsnachweis ist ein unverzichtbares Element des Konsumentenschutzes und damit ein erfolgreiches Qualitätssicherungsinstrument. Der Meister ist nämlich bestrebt und wird seiner Qualifikation entsprechend alles tun, um erstens im Handwerk zu bleiben und zweitens die Kunden- beziehungsweise Patientenbedürfnisse zu erfüllen. Diese Funktion hat der Meisterbrief in der Vergangenheit erfüllt. In einer gemeinsamen Erklärung von FDP und dem Zentralverband des Deutschen Hand-

werks äußerten sich der stellvertretende FDP-Partei- und Fraktionsvorsitzende Rainer Brüderle und der ZDH-Präsident Dieter Philipp kritisch über die Pläne der Bundesregierung und forderten die Beibehaltung des Meisterprinzips im Gesamthandwerk: „Diese gesunden Strukturen droht die Bundesregierung durch ihre Handwerksnovelle zu zerstören. Diese Reform wird zu weniger Ausbildungsplätzen, einem niedrigeren Qualifikationsniveau und kurzlebigeren, wirtschaftlich schwächeren und weniger bestandsfesten Unternehmerbiografien führen. Wir wollen das hohe Aus-



bildungsniveau im deutschen Handwerk erhalten. Der Meisterbrief ist und bleibt dafür eine hervorragende Grundlage. Zur Stärkung des hervorragenden Qualifikationsniveaus im deutschen Handwerk wollen wir ebenfalls, dass der Meisterabschluss zukünftig auch mehr als bisher als Zugangsweg in andere Wirtschaftsbereiche anerkannt wird. Das würde die Attraktivität dieser Qualifikation nochmals erhöhen.“ ■



proDente: Publikationen im neuen Design.

schüren-Aufsteller. Das Paket kann über die Hotline 01805/55 22 55 oder im Internet unter www.proDente.de bestellt werden. Nach fünf Jahren wurde das Design der Broschüren und Flyer modifiziert. Erste Eindrücke des neuen Auftritts konnten die Besucher der IDS schon im März gewinnen. Dort wurde erstmals der neue Katalog „Events richtig planen“ der Öffentlichkeit vorgestellt. Mittlerweile sind alle bekannten Broschüren und Flyer in der bewährten fachlichen Qualität neu aufgelegt. Dazu gibt es ein frisches, lebendiges Design für die Plakate der Initiative proDente. Die neuen Gesichter von proDente standen zwei Tage für das „Shooting“ zur Verfügung. Danach konnten die Designer aus über 1.000 neuen Aufnahmen auswählen. „Die Aufnahmen sollen Lebensfreude repräsentieren und schöne und gesunde Zähne in den Mittelpunkt stellen“, kommentiert Dirk Komorowski, Geschäftsführer proDente, das Ziel der Gestaltung. Die einzelnen Info-Broschüren unterscheiden sich nun auch durch verschiedene Fotos deutlicher voneinander. Das Design ist hell und in warmen Tönen gehalten.

20 Millionen bundesweit Waren die Publikationen von proDente schon im alten Gewand ein beliebtes Hilfsmittel für die Kommunikation mit den Patienten, verspricht sich die Geschäftsstelle in Köln mit dem neuen Design einen weiteren Schub. Allein in diesem Jahr hat die Initiative schon Anfang Mai die Bestellungen des Vorjahres übertroffen. Rund 88.000 Broschüren und Flyer wurden von Zahnärzten, Zahntechnikermeistern oder auch direkt von Patienten angefordert. „Wir rechnen mit

Multimedia-Angebot ergänzt

Zu den neuen Broschüren, Flyern und Postern, die auf Basis der Foto-Session entstanden sind, gesellt sich ein kurzer Film mit dem Titel „Ein Zahn ist futsch ... was tun?“, der speziell für den Einsatz auf Werbeveranstaltungen oder im Wartezimmer produziert wurde. Der kleine Spielfilm rund um das Thema Zähne wurde von Armin Maiwald, Regisseur der „Sendung mit der Maus“, entwickelt. Maiwald erzählt im Stil der so genannten Lach- und Sachgeschichten die Geschichte eines Vaters, der beim Sport einen Zahn verliert. Der Film wendet sich in erster Linie an Zahnärzte oder Zahntechnikermeister, welche an einem Tag der offenen Tür oder auf kleineren Messen, die Patienten mit Multimedia-Angeboten in ihren Bann ziehen wollen. Mit rund 7 1/2 Minuten hat er eine ideale Länge, um kurzweilig rund um das Thema Zahngesundheit zu informieren. Die Geschichte ist als DVD und VHS-Video erhältlich und ergänzt das Multimedia-Angebot von proDente.

Gewinnspiel

Für die Internet-Besucher hält proDente eine weitere Überraschung bereit. Um Interessierten einen Eindruck des neuen visuellen Auftritts der Initiative zu vermitteln, werden einige Fotos im Rahmen eines attraktiven Gewinnspiels vorgestellt. Das digitale Memory zeigt attraktive Porträts der beiden Models und mit ein wenig Glück gehört einem der Mitspieler am Ende des Gewinnspiels eine attraktive Digital-Kamera im Wert von 200,- €. proDente verlost monatlich bis Dezember 2003 je eine Minolta Dimage E 223 und jede Menge Trostpreise. ■

Vorbild und Orientierungsgröße

Jan Langner fertigt „persönlichkeitsbezogenen Zahnersatz“

„Für viele Kollegen ist er eine Orientierungsgröße wegen seiner Geisteshaltung. Dabei ist er keineswegs irgendeinem Zeitgeist, sondern konsequent seinen eigenen Überzeugungen gefolgt, und das schon seit mehr als drei Jahrzehnten.“ Dieses Bild hat VDZI-Präsident Lutz Wolf im Kopf, wenn er über Zahntechnikermeister Jan Langner und seine Verdienste für das Zahntechniker-Handwerk redet.

Jan Langner hat 1961 seine Ausbildung im Labor Mayer begonnen und absolvierte 1972/73 mit großem Erfolg die Stuttgarter Meisterschule. Bereits im gleichen Jahr feierte er einen grandiosen Erfolg, der eine ganz einmalige Zahntechniker-Karriere ausgelöst hat: Jan Langner gewann den von der Fachzeitung „Das Dental-Labor“ ausgeschriebenen Leistungswettbewerb um das „Goldene Parallelogramm“. „Wer in Deutschland das ‚Goldene Parallelogramm‘ gewinnt, demonstriert seine herausragenden Fähigkeiten bei Planung und Ausführung technischer Konstruktionen im Rahmen umfangreicher oraler Rehabilitationen“, hebt Lutz Wolf den Stellenwert dieser Auszeichnung hervor. Langner habe manuelle Geschicklichkeit kombiniert mit einer hochentwickelten künstlerischen Begabung bei der ästhetischen Gestaltung bewiesen. In der Folge hat Jan Langner zahlreiche Vorträge gehalten und seine filigrane Zahntechnik demonstriert. Im Mittelpunkt dabei stand und

steht immer noch die Präzision. So hoch dieser Anspruch, so einfach lautet das Credo und die Motivation seiner Arbeit: „Ihr müsst immer denken, die Arbeiten wären für Eure Mutter oder Eure Kinder bestimmt – dann wird sich jeder Zahntechniker in seiner routinemäßigen Grundpräzision steigern.“ Für den Erfolg in der Zahntechnik benennt Jan Langner eine weitere simple Erkenntnis: „Hinter dem Erfolg in unserem tollen Beruf steht ein einfaches Geheimnis – es lautet: 90 Prozent Transpiration und 10 Prozent Inspiration.“

Mit präziser Konstruktionskunst eines Diplomingenieurs

Mit seinem Verständnis für unsere verantwortungsvollen Aufgaben hat Jan Langner Maßstäbe für das gesamte Zahntechniker-Handwerk gesetzt: So tragen neue und innovative Entwicklungen in der Zahntechnik, wie der allen bekannte Jetpin, seinen Namen und seine Handschrift und finden viel-

fachen Einsatz in den Labors seiner Berufskollegen. „Eine an der Natur des individuellen Falles orientierte Ästhetik in technischer Perfektion umgesetzt, kombiniert mit der präzisen Konstruktionskunst eines Diplomingenieurs und natürlich integriert in die physiologischen und biomechanischen Abläufe eines stomatognathen Systems: Dafür steht Jan Langner im Zahntechniker-Handwerk“, schwärmt Lutz Wolf von dieser für viele Kollegen herausragenden Zahntechnikerpersönlichkeit.

Jan Langner lebe außerdem das Credo des VDZI von der komplementären, qualitätsorientierten Systempartnerschaft von Zahnarzt und Zahntechniker. Dazu gehört die Überprüfung des Leistungsvermögens eines Zahnarztes vor jeder Zusammenarbeit. Dafür steht der Begriff des „persönlichkeitsbezogenen Zahnersatzes“. Im Jahre 2000 wurde Jan Langner in die Expertenkommission des VDZI berufen und ist seitdem ein wichtiger fachlicher Berater des VDZI. ■

ZT Adresse

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

ZT WIRTSCHAFT

Sicherung des Erfolges durch die Wahl der richtigen Strategie

Strategisch gut gerüstet

Die Komplexität der Umwelt, die politische Diskontinuität und weitere „turbodynamische“ Veränderungen konfrontieren zahn-technische Labore ständig mit qualitativ wie auch quantitativ neuen Herausforderungen. Mehr denn je sind die Verantwortlichen in den Laboren gezwungen, ihre Strategien und Konzepte auf ihre generelle Tauglichkeit hin zu überprüfen und sie unter dem Aspekt der Effektivität zu modifizieren. Aber worauf kommt es dabei eigentlich an?

Strategien-Begriff

In der Unternehmenspraxis wie auch in der Wissenschaft werden seit längerem Strategiefragen relativ breit thematisiert und diskutiert. Und wenn man die Verantwortlichen in den Unternehmen einmal danach befragt, was „Strategien“ für eine Aufgabe haben bzw. bezwecken, erhält man häufig

wiederum aus den Visionen des Hauses ableiten. Strategien stellen daher als Maßnahme zur Erreichung der Ziele damit eher den „Weg“ als das eigentliche „Ziel“ dar. – Strategien sind prinzipiell auf weite Sicht konzipiert, d.h., mit ihnen werden nur langfristige Ziele verfolgt (im Gegensatz zur „Taktik“). In

Phase I

Der Prozess beginnt in der ersten Phase mit der sog. „Änderungsanalyse“, in der die Laborverantwortlichen zuerst die angestrebten Veränderungen sammeln und strukturieren (sog. „Komplexitätsanalyse“). Später identifizieren sie alle mit der Strategieimplementierung in Berührung kommenden Personen im Labor (sog. „Beteiligtenanalyse“), deren Stimmungslage sie hinsichtlich der anstehenden Veränderungen ermitteln (sog. „Einstellungsanalyse“).

Im Anschluss daran erfolgt die Formulierung konkreter operativer Zwischenziele, mit deren Hilfe die Verantwortlichen im Haus den weiteren Handlungsablauf festlegen (sog. „Zielanalyse“).

Phase II

Nach dieser ersten Phase folgt die sog. „Realisationsphase“. Hierbei geht es um die Festle-

Phase III

In der dritten Phase („Kontrollphase“) erfolgt schließlich die Überprüfung bzw. Kontrolle des Implementierungsprozesses. An dieser Stelle wird der Erfolg der durchgeführten Handlungen ermittelt. Für die Implementierungskontrolle müssen Kontrollorgane, Kontrollarten und Kontrollkriterien explizit festgelegt werden.

Phase IV

Aus den Ergebnissen der Kontrolltätigkeit kann sich eventuell ein Anpassungsbedarf ergeben, der dann mit Hilfe der sog. „Anpassungsanalyse“ ermittelt wird. In dieser Phase werden zum einen die Ursachen für die Abweichung ermittelt, ferner werden spezielle Anpassungsalternativen erarbeitet.

führungen geführt. Führungskräfte sind daher gut beraten, bei der Strategiefindung für ihr Dentallabor folgende Aspekte zu berücksichtigen: Die von den sog. „Strategie-Gurus“ entwickelten und stark propagierten Rezepte sind immer kritisch zu hinterfragen, denn: Jedes „Medikament“ hat auch seine Nebenwirkungen! Auch bei den Strategien gibt es keine Standard- bzw. Patentlösungen. So wie ein gutes Fahrrad auf den jeweiligen Radfahrer hin angepasst wird, muss auch jede Strategie auf das entsprechende Unternehmen bzw. die entsprechende Organisation angelegentlich werden. Zudem unterliegen auch gute und geeignete Strategie-

Empfehlung für die Praxis

Im Laufe der letzten zwei Jahrzehnte hat die permanente Suche nach immer besseren und erfolgsträchtigeren Methoden und Lösungen nahezu zu einer „Inflation“ von Strategieempfe-

Strategien: Oder die Festlegung der „Route“

Eine systematische Erreichung der Ziele („Wunschorte“) eines Dentallabors ist an die konsequente Verfolgung adäquater Strategien gebunden. Strategien zeigen dabei grundsätzliche Wege und Muster der Zielrealisierung bzw. -erreichung auf („Wie kommen wir dahin?“). Sie legen die Regeln und Grundsätze für den zielführenden Einsatz der operativen Maßnahmen („Beförderungsmittel“) fest und stecken insoweit den Handlungsrahmen („Route“) für die konzeptionelle Laborführung.

Abb.:1

folgende – absolut korrekte – Antwort: „Mit einer Strategie will ein Labor seine Mission erfüllen, die selbst gesteckten Ziele erreichen.“ Auf die Frage, was denn überhaupt eine „Strategie“ sei, fallen die Antworten häufig jedoch eher spärlich aus. Die Literatur bietet hierfür eine mehr oder weniger große Anzahl von Strategie-Definitionen. Sprachlich betrachtet stammt das Wort „Strategie“ aus dem Griechischen. Es geht auf die beiden Vokabeln „stratos“ („Heer“) sowie „agein“ („führen“) zurück und meint demnach die „Kunst der Heerführung“. Der Strategiebegriff wurde im 19. Jahrhundert von Carl von Clausewitz aufgegriffen und im militärwissenschaftlichen Zusammenhang als „Gebrauch des Gefechts zum Zwecke des Krieges“ neu definiert. Oskar von Morgenstern und John von Neumann übertrugen daraufhin den Begriff im Jahr 1947 auf die von ihnen entwickelte „Spieltheorie“ und definierten ihn als „Folge von Einzelschritten, die auf ein bestimmtes Ziel hin ausgerichtet sind“. 1965 „importierte“ Igor Ansoff wiederum den Strategiebegriff in die Führungstheorie. Seither versteht man unter einer Strategie sämtliche Maßnahmen zur Sicherung des langfristigen Unternehmenserfolges (Abb.1). Bei allen weiteren Definitionsversuchen seit jener Zeit wurde nur noch der jeweilige Blickwinkel verändert – in der Regel verbreitet. Die Grundidee der „langfristigen Unternehmenssicherung“ jedoch wurde immer beibehalten.

Strategie-Grundsätze

In den vielen Erklärungsansätzen zum Thema „Strategie“ findet sich eine große Schnittmenge an Gemeinsamkeiten, die entsprechend auch auf den Laborbereich Anwendung findet. Zum Beispiel folgende Aspekte: – Strategien werden immer auf Basis der grundlegenden Laborziele entwickelt, die sich

der Regel beträgt der Zeitraum einer strategischen Planung acht bis zehn Jahre (Abb.2).

– Da sich strategische Ziele auf das Unternehmen als Ganzes beziehen, ist es zwingend er-

Ein Tag des Nachdenkens über die „richtige“ Strategie bringt mehr als 30 Tage Arbeit.

forderlich, sie bewusst zu planen und innerhalb des Hauses jeweils abzustimmen, um eventuellen Zielkonflikten somit vorzubeugen. – Strategien bedürfen einer permanenten Überwachung. Denn auf Grund ihres Langfristcharakters können laborinterne und -externe Entwicklungen eintreten, die eine flexible Anpassung der jeweiligen Strategien dringend erforderlich machen. – Strategien liegen auf Grund ihrer grundsätzlichen Bedeutung für die langfristige Entwicklung eines zahn-technischen Labors im Aufgaben- gebiet der Unternehmensleitung.

Strategien-Implementierung

Unternehmerisches Handeln ist dem Wesen nach ziel- oder zweckorientiert. Das bedeutet, das unternehmerische Verhalten ist i.d.R. auf die Erreichung konkreter Ziele gerichtet. Dieser Umstand setzt die konkrete Ableitung „zieladäquater“ Strategien als Steuerungsmechanismen voraus, und zwar im Sinne klar vorgegebener, einzuschlagender „Routen“ für das unternehmerische Handeln. Gute Strategien gewinnen jedoch erst an Wert, wenn die Verantwortlichen im Dentallabor sie auch zielführend einsetzen bzw. konsequent verfolgen. Ein solches zielorientiertes Vorgehen kann als drei- bzw. vierstufiger Prozess beschrieben werden:

gung der Implementierungsprinzipien und die Auswahl konkreter Maßnahmen zur konkreten Implementierung der Strategie. Diesbezüglich ist es für das zahn-technische Labor erstrebenswert, die Implementierung in jedem Fall ökonomisch und mit möglichst minimalen Durchsetzungsverlusten zu realisieren.

Unterschied zwischen „Strategie“ und „Taktik“

Strategie

= Grundsatzentscheidungen (grundsätzliche Prädispositionen)

Merkmale:

- strukturbestimmend (konstitutiv)
- echte (Wahl-)Entscheidungen
- mittel-/langfristig orientiert
- verzögert bzw. in Stufen wirksam
- schwer korrigierbar

Entscheidungssituation:

- komplexes, schlecht strukturiertes Entscheidungsfeld
- heute werden (Grundsatz-) Entscheidungen für morgen getroffen
- ganzheitliches Denken notwendig (Unternehmung als Ganzes umfassend)

Grundorientierung insgesamt:

„Die richtigen Dinge machen!“

Taktik

= operative Handlungen (laufende Dispositionen)

Merkmale:

- ablaufbestimmend (situativ)
- Routineentscheidungen (habituelles Verhalten)
- kurzfristig orientiert
- „sofort“ wirksam
- leicht korrigierbar

Entscheidungssituation:

- überschaubares, gut strukturiertes Entscheidungsfeld
- heute werden (Problemlösungs-) Entscheidungen für heute getroffen
- partikulares Denken steht im Vordergrund (einzelne Aktionsbereiche der Unternehmung betreffend)

Grundorientierung insgesamt:

„Die Dinge richtig machen!“

Abb.:2

ANZEIGE

Liquipure

neu

Reinstwasser aus der Leitung
So einfach, so sicher und so kostengünstig wie noch nie!

- Erzeugung vollentsalzten Wassers für alle Laborzwecke sowie Autoklaven, Dampf- und Desinfektionsgeräte
- Kein separater Wasseranschluss nötig, in 5 min betriebsbereit und ohne Vorkenntnisse bedienbar

Dentabs

Die Pille für den Gipsabscheider
Eine Tablette pro Woche genügt und nur noch klares Wasser fließt ab!

- verhindert den Verschluss von Abwasserrohren
- vermindert den Fäulnisgeruch
- erleichtert die Reinigung des Gipsabscheiders

Dentabs erhalten Sie in Ihrem Dentalfachhandel.
Mehr Informationen zu Liquipure bei M+W Dental oder auf www.dentabs.de
Ing.-Büro Rainer Kondritz | Rehwinkel 5 | 34376 Immenhausen
Tel.: 0 56 73-91 36 30 | Fax: 0 56 73-91 36 34 | WTS-Kassel@t-online.de | www.dentabs.de

ANZEIGE

Ti-Max

VOLLTITAN

Zahnärztliche Turbinen

Der höchste Leistungsstandard von Turbinen ist jetzt erreicht: Nach ausgedehnten internen Forschungen, Experimenten und Tests wurde Titan als perfekt geeignetes Material für die neue NSK-Ti-Max-Turbinenserie ausgewählt. Titan ist leicht, langlebig und korrosionsbeständig. Diese materialspezifischen Eigenschaften machen Titan zum idealen Material für die Raumfahrttechnik, für Kernkraftwerke und für den Einsatz in vielen anderen Industriezweigen, bei denen die Metallkomponenten unter extremen Bedingungen Bestleistung erbringen müssen.



Mit Licht AL Serie für NSK-FlexiQuik-Kupplung



A500L: Mini-Kopf
A600L: Standard-Kopf
A700L: Torque-Kopf

- Zellglasoptik
- Keramik-Kugellager
- Massiver Titankörper*
- Clean-Head-System
- Ultra-Push-Selbstspannfutter
- Dreifach-Wasserstrahl
- Kartuschenaustausch während der Behandlung möglich

* Nur das Äußere des Griffes ist aus Titan.

An alle Schnellverschlusskupplungen anschließbar



*KaVo® und MULTiflex® sind eingetragene Markenzeichen der Firma Kaltenbach & Voigt GmbH & Co., Deutschland.
W&H® und Roto Quick® sind eingetragene Markenzeichen der Firma W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH, Österreich.
Sirona® ist ein eingetragenes Markenzeichen der Firma Sirona Dental Systems GmbH, Deutschland.

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®

gen einem natürlichen Lebenszyklus. So sind die „richtigen“ Managementstrategien von heute nicht zwingend auch die Erfolgsrezepte von morgen und übermorgen.

Die Komplexität der Umwelt sowie die politische Diskontinuität machen es zwingend erforderlich, bestehende Strategiekonzepte regelmäßig zu überprüfen und sich gegebenenfalls auch wieder von ihnen zu verabschieden. Schließlich dürfen die Kosten zur praktischen Umsetzung der individuellen Strategiekonzepte nicht unterschätzt werden. Dieser Aspekt soll anhand eines Beispiels aus dem Industriesektor verdeutlicht werden: So begeisterten sich beispielsweise Mitte der 90er Jahre beinahe 50 % aller US-Großunternehmen für das bis dato neuartige Strategiekonzept „Business Reengineering“. Nach Schätzungen erfahrener Fachleute führten jedoch nur etwa ein Drittel dieser Projekte zum erwarteten Erfolg. Die meisten Projekte wurden auf Grund zu hoher Kosten vorzeitig für beendet erklärt.

Fazit

In einem dynamischen Umfeld, dessen Entwicklungen immer weniger prognostizierbar werden, können zahntechnische Labore nur noch mit der richtigen Strategie überleben.

*Nicht vergessen ...
Eine gute Strategie bleibt
eine gute Strategie – daran ändert
auch die momentane wirtschaftliche
Flaute nichts!*

Zudem haben die Ausführungen zum Strategiethema gezeigt, dass die Erarbeitung und regelmäßige Überprüfung individueller Strategien eine wichtige Bedingung dafür ist, ein Dentallabor überhaupt konsequent führen zu können. Die strategische Steuerung eines Labors ist dabei um so effektiver, je vollständiger und durchdachter ein Strategiekonzept ist.

ZT Kurzvita



Prof. Dr. Norbert H. Meiners

– Studium der Betriebswirtschaft
– Promotion im Bereich „Gesundheitsmarketing & -kommunikation“ (Universität Osnabrück)

- Dozent für „Marketing“ und „Allgemeine BWL“ an der Privaten Fachhochschule für Wirtschaft und Technik (FHWT) in Vechta/Diepholz
- Experte im Bereich „Marketing, Vertrieb und Kommunikation“ im Gesundheitswesen
- Referent auf hochkarätigen Kongressen (z.B. Degussa Dental)
- Trainer für anspruchsvolle Marketing- & Management-Seminare (auch Inhouse-Seminare)
- Unternehmensberater
- Inhaber des Managementinstituts Prof. Meiners + Partner
- Fachbuchautor
- Verfasser zahlreicher Marketing- bzw. Managementbeiträge in renommierten Fachzeitschriften und Verlagen

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Unser Wissen für Ihren Erfolg

Das „Managementinstitut Prof. Meiners & Partner“ versteht sich als Partner der Dentallabore in sämtlichen Marketing- und Strategiefeldern. Wir zeigen Ihnen, wo Ihre Marktchancen liegen und wie Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig verbessern können. Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir ein individuell auf Ihr Labor abgestimmtes Mix aus Marketing-Instrumenten, welches dabei hilft, noch erfolgreicher zu werden. Ein besonderer Beratungsschwerpunkt liegt hierbei auf dem Marketing-Instrument „Kommunikation“ (Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Werbung, Corporate Identity, Markenaufbau usw.).

Die Entwicklung und permanente Kontrolle eines spezifischen Strategiekonzepts hat sich somit zu einer Hauptaufgabe im Labormanagement

und des Suchens nach besseren Mitteln und Wegen verstanden werden, um ein langfristiges, möglichst erfolgreiches Überleben eines Dentallabors am Markt sicherzustellen.

entwickelt. Eine Strategie kann folglich als ein nie endender Prozess des Lernens

ZT Adresse

Prof. Dr. Norbert H. Meiners
Birkenweg 18
26901 Lorup
Tel.: 0 59 54/92 53 54 (privat)
Tel.: 0 44 41/91 53 01 (FHWT)
Fax: 0 44 41/91 52 09 (FHWT)
E-Mail: meiners@fhwt.de

ZT Literatur

- Ansoff, H.I.: Management-Strategie (1966).
- Ansoff, H.I./Mc Donnell, E.: Implanting Strategic Management (1990).
- Becker, J.: Marketing-Konzeption: Grundlagen des zielstrategischen und operativen Marketing-Managements (2002).
- Hammer, M./Champy, J.: Business Reengineering: Die Radikalkur für das Unternehmen (1998).
- Hinterhuber, H.: Strategische Unternehmensführung (1977).
- Porter, M.E.: Wettbewerbsstrategien (1995).
- Siemon, H.: Das große Handbuch der Strategiekonzepte: Ideen, die die Businesswelt verändert haben (2000).

ZT Kurznotiert

Um einen Schildbürgerstreich auf Basis einer Milchmädchenrechnung handelt es sich bei der Entscheidung, zukünftig die Erstattung von „nicht verschreibungspflichtigen Arzneimitteln“ durch die gesetzlichen Krankenkassen zu streichen. Nach Ansicht des Präsidenten des Fachverbandes Deutscher Heilpraktiker, Peter A. Zizmann, würden dann anstatt der immer noch preiswerten, naturheilkundlichen zunehmend teurere, verschreibungspflichtige Medikamente verordnet. Dadurch ergeben sich letztlich höhere Kosten als zuvor. (ots)

Für den Einzug der Praxisgebühren gibt es kein mit dem Bundesgesundheitsministerium abgestimmtes Verfahren. Das hat der Erste Vorsitzende der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV), Dr. Manfred Richter-Reichhelm erklärt. Er reagierte damit auf die Aussagen von Ministerin Ulla Schmidt, die Ärzte müssten die ab 2004 fällige Gebühr für den Arztbesuch kassieren. Das Verfahren, so Schmidt, sei bereits mit der KBV abgesprochen. Trotz dessen spricht sich auch der KVB-Chef für die von der Ministerin vorgeschlagene Lösung aus: „Aus unserer Sicht ist der Einzug durch den Arzt die praktikabelste Lösung. Alle anderen

Alternativen sind mit zu viel Verwaltungsaufwand verbunden.“ Es dürfe jedoch über die Ärzteschaft keine Bürokratiewelle hereinbrechen, warnte Richter-Reichhelm. (ots)

Die Gesundheitsreform sei von einem milliardenschweren Konstruktionsfehler bedroht, meint Dr. Ellis Huber, Vorstandsmitglied der Krankenkasse SECURVITA. Durch eine Lücke im Gesetzestext stünden die Krankenkassen vor einer Ausgabenexplosion. Der Fehler liegt in der Praxis in den Abrechnungen. Die Kassen zahlen für alle Mitglieder eine Kopfpauschale an die Kassenärztlichen Vereinigungen. Künftig müssten die Kassen für alle Mitglieder, die Reformpunkte wie Beitragsrückerstattung, Selbstbehalttarife und Kostenerstattungsprinzip wählen, praktisch doppelt bezahlen – die Kopfpauschale an die Ärzte und zusätzlich die Nachlässe und Erstattungen an die Versicherten. (ots)

Bei einer der preisgünstigsten Krankenkassen Deutschlands, der BKK Conzelmann, können sich seit Mitte August nun auch die Bayern versichern. Für Baden-Württemberg ist die BKK Conzelmann bereits seit April geöffnet. Die Direktkasse, deren Bei-

tragssatz 12,6 Prozent beträgt, erfüllt bereits heute zwei Forderungen der Gesundheitsreform: Sie fördert gesundheitsbewusstes Verhalten und aktive Vorsorge und belohnt beides durch Bonus-Zahlungen für nicht genutzte Leistungen. Zudem kann die BKK Conzelmann besonders effiziente Strukturen vorweisen. Durch eine Verwaltungsgemeinschaft mit der mhplus Betriebskrankenkasse sichert die Kasse dauerhaft stabile Beitragssätze. (ots)

Eine Arbeitsgruppe aus Mitgliedern der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV) sowie der Kassenärztlichen Vereinigungen (KVen) ist derzeit damit beschäftigt, ein Konzept auf die Beine zu stellen, wie die Einführung der Praxisgebühr organisatorisch über die Bühne gehen soll. Um schnellstmöglich eine praktikable Lösung zu finden, ist bereits Anfang Oktober ein Spitzengespräch mit den Krankenkassen geplant. „Das Wichtigste ist jetzt, einen Weg zu finden, das gesamte Prozedere für den Arzt so unbürokratisch wie möglich über die Bühne zu bringen“, so der stellvertretende KBV-Hauptgeschäftsführer Dr. Andreas Köhler. Nur so könne ein reibungsloser Start ab dem 1. Januar 2004 sichergestellt werden. (Ärzte Zeitung)

ZT AUSBILDUNG

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

Kommunikation mit computerunterstützter Zahnfarbenbestimmung

Farbe richtig erkennen und bewerten

Form, Oberfläche und Zahnfarbe bestimmen entscheidend das natürliche Aussehen einer ästhetischen Restauration. Eine präzise Farbbestimmung ist eine schwierige Aufgabe für den Zahnarzt, die Zahnarzthelferin oder den Zahntechniker, denn bis heute wird dabei die so genannte visuelle Vergleichsmethode angewendet. Hilfe bietet hierbei die computergestützte Zahnfarbenbestimmung zur perfekten Kommunikation zwischen Labor und Praxis.

Autor: ZTM Ingo Scholten, Ratingen

Die visuell-vergleichende Vorgehensweise hat sich seit Jahrzehnten als Standard etabliert.

Allzu viele Parameter manipulieren jedoch diese herkömmliche Festlegung der Zahnfarbe und verhindern eine reibungslose Kommunikation zwischen Zahnarzt und Zahntechniker. Wissenschaftliche Studien zeigen, dass die Bestimmung der Zahnfarbe höchst fehleranfällig ist.

Im Durchschnitt sind zwei Drittel aller Farbbestimmungen falsch, weil zu viele Einflussfaktoren eine korrekte Farbbestimmung und somit

die Kommunikation mit dem Zahntechniker beeinflussen (Abb. 1).

Die Beleuchtung und Beleuchtungsausrichtung

Die Lichtquellen in der Zahnarztpraxis und im Dentallabor sind häufig völlig unterschiedlich und entsprechen nicht dem natürlichen Tageslicht.

Die spektrale Zusammensetzung der künstlichen Beleuchtung beinhaltet nicht das breite Farbspektrum des natürlichen Lichtes, sodass die Farben der Zähne und

Restaurationen nicht exakt wiedergegeben werden können (Abb. 2).

Die Oberflächenstruktur

Die Oberflächenstruktur beeinflusst entscheidend das Reflexionsverhalten und die damit verbundene Farbwirkung natürlicher Zähne. Bei glatten Oberflächen reflektiert das einfallende Licht im identischen Winkel, sodass die innere Struktur und die transluzenten Details des Zahnes kaum wahrnehmbar sind. Unruhige Oberflächen brechen das einfallende Licht in ver-

schiedenen Winkeln. Neben der gestreuten Reflexion kann hier eine ausreichende Lichtmenge in den Zahn eindringen. Anatomische Details sind bei solchen Zähnen viel einfacher auszumachen (Abb. 3-4).

Die betrachtende Person - Kommunikation

Farbe ist die Interpretation einer visuellen Empfindung. Bei der Farbbestimmung werden eventuell der Zahnarzt, der Zahntechniker und der Patient unterschiedliche Farbauswahlen treffen, weil jede Person eine individuelle Empfindung

für Farben entwickelt und eventuell Farbfehlsichtigkeiten aufweist, von denen sie nichts weiß. Drei Menschen - drei unterschiedliche Farbpfindungen. Anhand eines simplen Sehtests kann man zum Beispiel schnell eine rot/grün Sehschwäche herausfinden (Abb. 5).

Erschwerend kommt hinzu, dass Zahnarzt, Patient und Zahntechniker unterschiedliches Wissen um Farbe und deren Reproduktion besitzen. Vergleichen Zahnarzt und Patient ausschließlich visuell zwei Farbmuster, so interpretiert der Zahntechniker gleich den Aufbau der zu reproduzie-

renden Farbnuancen mit den Möglichkeiten des von ihm verwendeten Keramik- oder Komposit-System.

Position der Farbmuster

Für den Vergleich eines Farbmusters mit den natürlichen Zähnen gibt es grundsätzlich zwei Möglichkeiten. Sie können das Farbmuster angrenzend neben die natürlichen Zähne oder unterhalb der natürlichen Zähne platzieren (Abb. 6). Im Idealfall liegen der natürliche Zahn und das Farbmuster auf der gleichen Ebene, um eine identische Lichtrefle-



Abb. 1: Die wichtigsten Einflussfaktoren der visuellen Farbbestimmung.

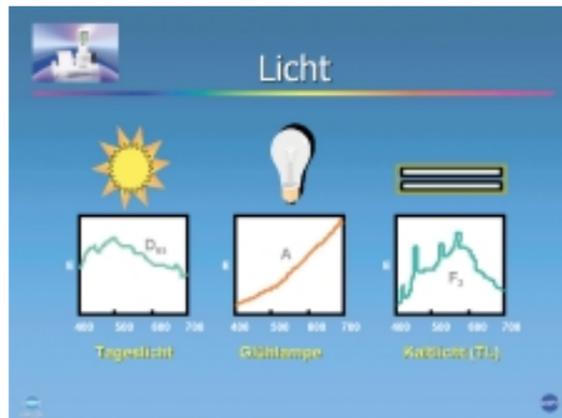


Abb. 2: Die Lichtquellen der „Tageslichtlampen“ geben häufig nur unzureichend das Spektrum des natürlichen Tageslichts wieder.



Abb. 3: Glatte Zahnoberflächen reflektieren das Licht wie eine Glasplatte.



Abb. 4: Strukturierte Zahnoberflächen streuen das Licht in verschiedene Winkel und erlauben den Einblick in die Tiefe.



Abb. 5: Erkennen Sie die Zahl 57?



Abb. 6: Ein gingivafarbener Farbmusterhalter schafft angegliche Bewertungsvoraussetzungen.

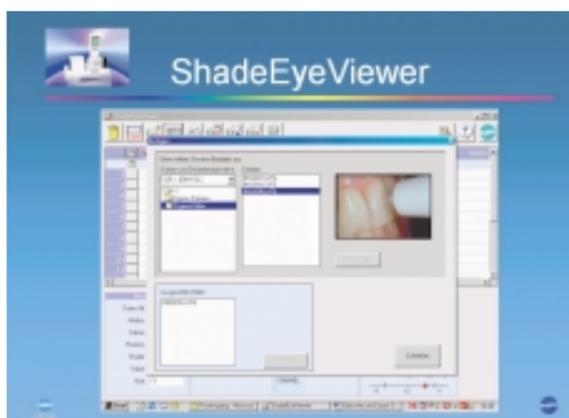


Abb. 7: Computerunterstützte Farbmess-Systeme bieten mehr als nur die Bestimmung einer Farbringfarbe.

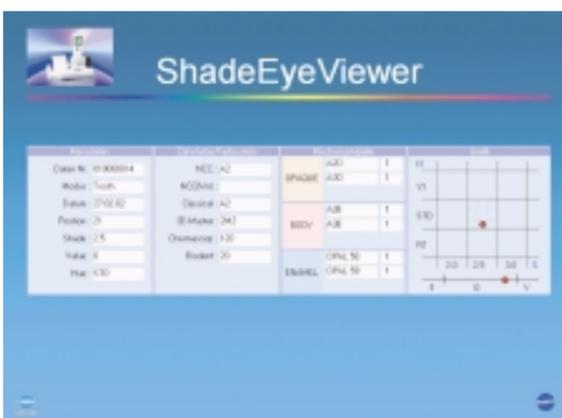


Abb. 8: Sekundenschnell werden die Farbmischungen für die „passende“ Farbe einer keramischen oder Kompositrekonstruktion ermittelt.



Abb. 9: Die Ausgangssituation.

ANZEIGE

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
Kniesteuergesetzgerät



ULTIMATE 500 Tischgerät
ULTIMATE 500D Tischgerät
ULTIMATE 500F Fußsteuergesetzgerät

- 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®



Abb. 10: Die Rohbrandeinprobe, erstellt nach den Mischungsempfehlungen des ShadeEye NCC.



Abb. 11: Das Endergebnis nach der ergänzenden Formschiichtung (gefertigt von ZTM Michael Krampich, Düsseldorf).

xion und Transmission der Farbmuster zu den natürlichen Zähnen zu erreichen. Der Einsatz eines gingivafarbenen Farbmusterhalters (GUMY, Fa. Shofu) reduziert zudem den Kontrasteffekt und schafft angeglichenen Bewertungsvoraussetzungen.

Übermittlungsfehler

Der wohl wichtigste Punkt bei der Bestimmung von Zahnfarben. Wie kann eine Person ihre Empfindung formulieren, sodass Fehlinterpretationen oder Kommunikationsfehler ausgeschlossen werden?

Ein klassisches Beispiel hierfür ist die Farbinformation: „VITA A3 – bitte etwas heller“. Eine solche Farbinformation könnte vom Zahntechniker folgendermaßen interpretiert und reproduziert werden:

1. Eine Mischung der keramischen Massen von A2 und A3 im Verhältnis 1:1, um den Helligkeitswert anzuheben.
2. Beimischen eines hellen Opaque Dentins oder einer hellen Effektmasse.
3. Opakerschicht in der Farbe A2, Dentinmasse und restliche Schichtung erfolgt in der Farbe A3.

Nachteil: Der Helligkeitswert der Farbe A3 wird zwar angehoben, jedoch erreicht man durch die Opakerschicht in

der Farbe A2 eine Verschiebung des Farbwertes.

Wie auch immer die zahntechnische Lösung aussieht, es erinnert an ein Glücksspiel, wenn die ausgewählte Farbe korrekt und patientenspezifisch getroffen wurde.

Computerunterstützte Farbmessverfahren als standardisierte Qualitätskontrolle

Computerunterstützte Farbmessverfahren können diese schwerwiegenden Kommunikationsprobleme eliminieren. In der Industrie nutzt man solche Systeme bereits seit mehr als 15 Jahren, um eine standardisierte Qualitätskontrolle durchzuführen. Nach mehrjähriger Forschungsarbeit unter Einbeziehung von mehr als 3.500 Patientennmessungen ist es der Firma Shofu, Inc., Japan, gelungen, ein computerunterstütztes Farbmessgerät zu entwickeln, das nicht nur einen digitalen Farbring darstellt, sondern unter Berücksichtigung der individuellen Situation im Munde des Patienten die Zahnfarbe analysiert und ein Mischungsrezept für die Reproduktion mit keramischen Massen ausdrückt.

Das ShadeEye NCC Farbmessgerät

Dieses Gerät arbeitet unabhängig von den zuvor beschriebenen Einflussfaktoren und liefert per Tastendruck präzise und reproduzierbare Messergebnisse. Etwa eine Sekunde später errechnet und

druckt der Computer die detaillierte Farbzeptur mit den Mischungsangaben für die keramische Schichtung.

Mit der systemzugehörigen Software ShadeEyeViewer hat sowohl der Behandler als auch der Zahntechniker die Möglichkeit, alle erforderlichen Patientendaten zu archivieren, digitale Bilddokumentationen oder persönliche Notizen hinzuzufügen (Abb. 7). Ergänzend dazu bietet die Software auch eine Auswahl der empfohlenen Farbsysteme (Abb. 8). Die nachfolgenden Aufnahmen dokumentieren die einfache Anwendung eines solchen Systems und deren Umsetzung in die tägliche Praxis. **ZT**

ZT Fazit

Der Einsatz computerunterstützter Farbmessverfahren bietet einen Ausweg aus dem Kommunikationsgewirr. Mit dieser Technik ergeben sich nahezu uneingeschränkte Möglichkeiten zur Optimierung der Farbkommunikation für Zahnarzt und Zahntechniker. Allein die Verbesserung der Farbgenauigkeit von Keramikverblendungen vermeidet Wiederholungen (Kulanarbeiten!) und verbessert somit das Image der zahnärztlichen Praxis und des Dentallabors beim Patienten.

ZT Adresse

ZTM Ingo Scholten
c/o Shofu Dental
Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 0 21 02/86 64-25
Fax: 0 21 02/86 64-64
E-Mail: scholten@shofu.de

Aus der Mundhöhle auf das Modell und dann direkt in die Lieferkisten

ZTM Michael Hausiel beschäftigt sich in einer belobigten AUZ-Diplomarbeit mit offenen Fragen zur „Desinfektion im Labor“

Ein Dentallabor muss prinzipiell ähnliche Desinfektionsanforderungen erfüllen wie eine Zahnarztpraxis. In der Alltagsarbeit ist das allerdings Wunschdenken. Es fehlt an allgemein zugänglichen Untersuchungen zum Thema „Überlebenschancen von Viren und Bakterien außerhalb der Mundhöhle“, um definitiv zu wissen, inwieweit Erreger überhaupt in der Lage sind, die räumliche Trennung von Praxis und Labor so zu überleben, dass tatsächlich eine ernsthafte Infektionsgefahr für die Laborteams besteht. Speziell in Praxislaboren, in denen un desinfizierte Abdrücke auf schnellstem Weg zur Ansicht zum Zahntechniker gelangen, besteht erhöhter Desinfektionsbedarf. Zu dieser Schlussfolgerung

kommt ZTM Michael Hausiel aus Halle (Saale) in einer belobigten Diplomarbeit 2003 der Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ, zum Thema „Desinfektion im Dentallabor“.

Weiteres Ergebnis der auf 30 Seiten festgehaltenen Untersuchungen

Zahntechnische Einproben finden oftmals nur den direkten Weg aus der Mundhöhle auf das Modell und dann in die Lieferkiste. Dabei handelt es sich hauptsächlich um Brückengerüste und Quetschbisse. Allerdings ist auch eine Vielzahl anderer Arbeiten betroffen, die eine unmittelbare Desinfektion nach Ankunft im Labor notwendig machen. Unter dem Aspekt, dass es kaum Material für den „keim-

freien Umgang“ mit zahn-technischen Einproben für das Dentallabor gibt, sondern in der Regel nur Hinweise auf korrekte Anwendungen in der Zahnarztpraxis, hat ZTM Michael Hausiel entsprechende Recherchen zum wesentlichen Inhalt seiner AUZ-Diplomarbeit gemacht. Dem herausgearbeiteten Überblick über alltagstaugliche Hygienemaßnahmen im Dentallabor schickt ZTM Hausiel voraus: Für die Laborhygiene gilt uneingeschränkt der Grundsatz der Nutzen-Risiko-Abwägung. Zwar können auch Hygienemaßnahmen Nebenwirkungen wie Unverträglichkeitsreaktionen und Risiken unter ökologischen Gesichtspunkten bewirken, der Nutzen sinnvoller Hygienemaßnahmen wiegt die Risiken jedoch

gen, wie Arbeitsunfälle, Berufskrankheiten und arbeitsbedingte Gesundheitsgefahren vermieden werden können. Die Dentalindustrie bietet heute zuverlässige Mittel und Verfahren zur Desinfektion und Reinigung von Abformungen, Zahnersatz und kieferorthopädische Apparaturen an. Hinweise der Hersteller sollten unbedingt beachtet werden, um eine zuverlässige Desinfektion und Reinigung zu erzielen und eine gleichzeitige Schädigung der Materialien zu vermeiden.

Abdrücke sind von Keimen übersät

Ein ganz besonderes Kapitel in seiner Diplomarbeit widmet Michael Hausiel den zugänglichen wissenschaftlichen Empfehlungen zur Desinfektion von Abformmaterialien und kieferorthopädischen Apparaturen, die, wenn sie aus dem Mund des Patienten genommen werden, von Keimen übersät sind. Die Desinfektion von Abformungen, Werkstücken und Hilfsmitteln ist laut gesetzlichen Bestimmungen Aufgabe des Zahnarztes. In der Praxis werden jedoch meistens keinerlei Abdrücke oder Ähnliches desinfiziert, bevor sie in den Transportbehälter gelegt und ins Dentallabor geschickt werden.

Deshalb ist es unbedingt notwendig, alle im Dentallabor ankommenden Objekte wie kontaminiert zu behandeln. Hinzu kommt, dass der Zahntechniker nie über eventuelle Krankheiten des Patienten (beispielsweise AIDS) in Kenntnis gesetzt wird. Es werden jedoch zuverlässige Mittel und Verfahren zur Desinfektion und Reinigung von Abformungen, Zahnersatz und kieferorthopädischen Apparaturen angeboten (Herstellerhinweise unbedingt beachten!). Alle wichtigen Abdruckmaterialien wie Alginate, Silikon, Polyether-Gummis, Polysulfide oder Hydrokollo-

ide sind nicht nur unter Berücksichtigung ihrer Gips- und mikrobiologischer Verträglichkeit, sondern auch bezüglich ihrer Formstabilität zu behandeln. Dafür wurden spezielle Desinfektionsmittel entwickelt, z.B. MD 520. Einen konsequenten Infektionsschutz zwischen Praxis und Labor gewährleistet nur eine Hygieneschleuse (Hygojet).

Mit der Desinfektion von Abformungen gehen prinzipiell drei Probleme einher

Es darf zu keiner Veränderung der Formstabilität der Materialien kommen. Die Dimensionstreu der Abformung darf nicht verschlechtert werden und es muss eine ausreichende Desinfektion des Materials erfolgen. Einfaches Abspülen unter fließendem Wasser genügt auf keinen Fall!

In einer Vielzahl von Untersuchungen wurde festgestellt, dass die meisten Desinfektionsmittel zwar zufriedenstellend wirken hinsichtlich der Dimensionstreu und Oberflächengüte, bei der Desinfektionswirkung allerdings Defizite aufweisen. Es existieren auch keine Prüfverfahren für die Wirksamkeit von Abformdesinfizierern. Die Einschränkung, dass eine vollständige Abtötung von Keimen, die beispielsweise in Kunststoff eindringen, ohnehin nicht möglich ist, darf allerdings nicht dazu führen, Abdruckdesinfektion generell als unsinnig zu bezeichnen.

Eine Keimreduktion von 99 Prozent ist immer besser als gar keine

Bei einer Desinfektion von Abdrücken kann man eine so genannte Spray- oder Tauchdesinfektion beziehungsweise ein Desinfektionsgerät (Hygojet, Dürr Dental) nutzen. Die Tauchdesinfektion bietet den Vorteil der vollständigen Benetzung der Oberfläche und stellt gegenüber dem Spray eine nur geringe Raumbelastung dar. Ein Spray sollte nur in einem abgeschlossenen Behälter

benutzt werden, um eine Aerosolbildung so gering wie eben möglich zu halten und die Belastung des Raumes zu verhindern. Wichtig ist die Benetzung der gesamten Oberfläche des Abdruckes beziehungsweise des Abdruckklöffels.

Ebenfalls wichtig: Die Einwirkzeit des Desinfektionsmittels darf nicht überschritten werden, damit unerwünschte Materialveränderungen an Abformungen ausbleiben. Zeitschaltuhren nutzen!

Wie desinfiziere ich welches Material?

Elastomere sind ohne Nachteile auch mit Instrumentendesinfektionsmitteln zu desinfizieren, was in einer Wanne möglich ist. Als Alternative wurden in den letzten Jahren Alginate entwickelt, bei denen durch den Hersteller bereits Desinfektionsmittel zugesetzt wurden. Der Nachteil dieses Materials ist jedoch, dass der Abdruckklöffel nicht desinfiziert wird. Die geringsten Probleme in der praktischen Anwendung bietet die Tauchdesinfektion mit Impresept (ESPE), denn bei der Anwendung von MD 520 (Dürr Dental) muss ein spezieller Sprühautomat angeschafft werden. Mit Desinfektionsmitteln (Impresept, MD 520, Mucalgin) können neben Elastomeren und Alginaten auch reversible Hydrokolloide desinfiziert werden. Um die Oberflächengüte des nachfolgend herzustellenden Gipsmodells zu verbessern, wird das Material in Heliumsulfatlösung eingelegt und anschließend desinfiziert.

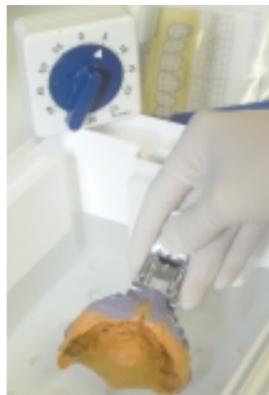
MD 520 erweist sich dabei als eine geeignete Gebrauchslösung für die Desinfektion und Reinigung von mit Blut und Speichel kontaminierten zahnärztlichen Abformungen, Abformklöffeln und prothetischen Arbeiten im Dürr-Hygojet. Geeignet auch zur Tauchdesinfektion und Reinigung. Das Material wirkt gegen Bakterien inklusive Tuberkulose, Pilze und Viren (behüllte Viren, unbehüllte Adeno-Viren, HBV, HCV und HIV). Die AUZ-Diplomarbeit von ZTM Michael Hausiel ist ein labororientiertes Nachschlagewerk über Infektionen in der Zahnheilkunde, Hygienemaßnahmen im Dentallabor, sowie zweckmäßige Laboreinrichtungen und den Gesundheitsschutz für Mitarbeiter. **ZT**



Alternative zur Sprühdeseinfektion ist die Tauchdesinfektion.



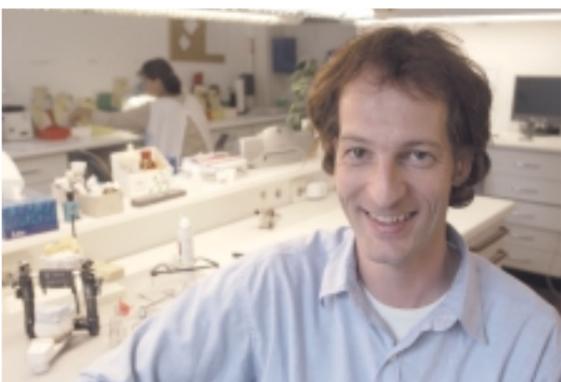
Keramik wird poliert.



Wichtig bei der Desinfektion im Tauchbad ist das Einhalten der Einwirkzeit: Eintauchen, fünf Minuten an der Luft einwirken lassen und dann mit kaltem Wasser abspülen.



Zahntechnikermeister Michael Hausiel beim Polieren einer Prothese am Poliermotor.



Zahntechnikermeister Michael Hausiel, Autor einer belobigten Diplomarbeit der Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ.

bei weitem auf. Alle Schutzmaßnahmen zielen in erster Linie auf die Verhütung von Virusinfektionen (z.B. Hepatitis B) ab, sind aber auch gegen die meisten Infektionsgefahren, verursacht durch Bakterien, z.B. Tuberkulose-Erreger oder Pilze wirksam. Informationen der Berufsgenossenschaft der Feinmechanik und Elektrotechnik (BGFE) können eine Hilfestellung für Unternehmen bei der Umsetzung ihrer Pflichten aus staatlichen Arbeitsvorschriften, BG-Vorschriften sein, sowie Wege aufzei-

Die Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ, ist 1997 als Weiterbildungsinstitut der Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ, gegründet worden. Rund 300 Studienteilnehmer haben sich seitdem in die AUZ eingeschrieben. Als Vollhörer der AUZ gelten Studienteilnehmer, die ihre Meisterprüfung als Zahntechniker abgelegt haben und Labormitarbeiter, die auf Grund ihrer besonderen Qualifikation von einem zulassungsberechtigten Betrieb benannt werden (Kombistudium). Ein Studiengang umfasst vier Semester in den Teilgebieten Zahntechnik, Zahnmedizin, Betriebswirtschaft/Marketing, Arbeits- und Steuerrecht, Kommunikation (Mindestdauer: 150 Stunden). Ein erfolgreiches AUZ-Studium endet mit einer Diplomarbeit, die von einer unabhängigen Jury bewertet wird. Eine Reihe besonders belobigter AUZ-Diplomarbeiten hat nicht nur in den Partnerlaboratorien der VUZ inzwischen den Rang von Standardwerken erreicht.

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
 Informationen über den Zugang zu Diplomarbeiten der AUZ sind abrufbar bei:
 Vereinigung Umfassende Zahntechnik e.V. (VUZ)
 Emscher-Lippe-Str. 5
 45711 Datteln
 Tel.: 0 23 63/73 93-0
 Fax: 0 23 63/73 93-10
 E-Mail: sternemann@vuz.de
 www.vuz.de

ANZEIGE

PRESTO AQUA

Schmierungs-freies 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®

Smart und soft – sanfter Einstieg in die Zirkonoxid-Technologie

Zirkonoxid ist der Werkstoff der Wahl, wünscht der Patient höchstästhetischen, bioverträglichen und metallfreien Zahnersatz. Für seine Bearbeitung bietet DeguDent das CAM-System Cercon smart ceramics, das in Deutschland bereits in vielen innovativen Dental-Laboratorien erfolgreich eingesetzt wird. Nun besteht gerade für kleinere oder im Aufbau befindliche Unternehmen eine gewisse Hemmschwelle, in eine solide ökonomische Chancen bergende, aber auch mit Kosten verbundene Technologie zu investieren. Hier lautet die Lösung: Zusammenarbeit im „Cercon team“, wie Franz-Josef Noll, Geschäftsführender Gesellschafter der Kimmel Zahntechnik GmbH, Koblenz, in unserem Interview erläutert.

ZT Herr Noll, Sie arbeiten bereits seit zwei Jahren mit Cercon smart ceramics. Welche Erfahrungen haben Sie mit diesem CAM-Vollkeramik-System gemacht?

Vollkeramische Restaurationen fertigen wir immer in Zirkonoxid. Nach unserer Erfahrung mit verschiedenen Systemen bietet Cercon smart ceramics dabei die einzigartige Möglichkeit, selbst komplizierte individuelle Konstruktionen anzufertigen.

ZT Wie kommen denn Ihre Edelmetalltechniker mit Cercon zurecht? Ist das nicht eine kolossale Umstellung?

Gerade die Edelmetalltechniker nehmen das CAM-System gut an – nicht zuletzt deshalb, weil die Wachsmodellation in gewohnter Weise den Ausgangspunkt bildet. Das bürgt für die bereits erwähnten vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten.

ZT Im Grunde könnte also jedes Labor eine eigene Cercon-Linie aufbauen. Doch wie sieht das auf der Kostenseite aus?

Sie haben recht: Cercon eignet und rechnet sich für jedes Labor. Auf Grund der neu gewonnenen Kunden und eines verstärkten Engagements in der hochwertigen und gewinnträchtigen Prothetik amortisiert sich das System in einem überschaubaren Zeitraum.

ZT Nun ist der Einstieg in das Cercon-System mit der Scan- und Fräs-Einheit Cercon brain und dem Sinterofen Cercon heat mit einem größeren finanziellen Aufwand verbunden. Was raten Sie einem jungen Zahntechnikermeister, der gerade sein Labor eröffnet hat und in diesen absolut hochwertigen Prothetikbereich einsteigen möchte?

Tatsächlich deutet sich an diesem Beispiel ein gewisses Dilemma an. Einerseits möchte der junge Mann den Trend zur Vollkeramik für seinen Betrieb nutzen, andererseits verfügt er wahrscheinlich noch nicht über einen hinreichend großen Kundenstamm.

Ähnlich kann es sich bei einem Labor verhalten, das – zum Beispiel regional bedingt – einen Kundenkreis von Patienten mit geringen ökonomischen Möglichkeiten zu bedienen hat. Ein dritter Laborinhaber möchte vielleicht Cercon smart ceramics erst einmal im Alltag ausprobieren, ehe seine Investitionsentscheidung endgültig fällt. Das nötige Know-how für den Einsatz des Systems Cercon ist jedoch in jedem Fall vorhanden: Die Erfahrungen aus der Edelmetalltechnik lassen sich auch bei Cercon-Restaurationen nutzen. Für den Einstieg rate ich daher zur Zusammenarbeit mit einem Labor, das Cercon smart ceramics bereits einsetzt.

ZT Also zum Beispiel mit Ihnen?

Ja, wir fertigen Zirkonoxidgerüste nicht nur für unsere eigenen Kunden, sondern auch im Auftrag für Partnerlabors, die selbst kein Cercon-System im eigenen Hause haben. Und ich darf sagen, dass wir ein umfassendes Know-how im Umgang mit Zirkonoxid-Gerüststrukturen besitzen.

ZT Wenn ich als zahntechnisches Labor bei Ihnen fertigen lasse, wie sieht diese Zusammenarbeit konkret aus?

Wir bieten Ihnen im Wesentlichen drei Optionen an: Sie liefern nur das Modell – dann modellieren wir selbst, fräsen, sintern und passen auf. Oder Sie übernehmen zusätzlich die Modellation; dann sind wir für Fräsen, Sintern und Aufpassen verantwortlich. Die dritte Möglichkeit besteht darin, dass wir nur fräsen und sintern und das anliefernde Labor modelliert und aufpasst. Sie sehen, das lässt sich alles sehr flexibel handhaben.

ZT Und was muss ich bei den anschließenden Arbeiten im eigenen Labor beachten?

Das besprechen wir gerne von Fall zu Fall. Dabei weisen wir grundsätzlich darauf hin, dass beim Nacharbeiten eine Nassschleifturbine unerlässlich ist. Rotierende Instrumente ohne Wasserkühlung dürfen nicht zum Einsatz kommen. Auch sollte selbstverständlich niemand der Versuchung erliegen, die Konnektoren ein wenig nachzuschleifen, um Platz für die Verblendung zu schaffen. Übrigens fertigen wir die ersten Cercon-Arbeiten für einen neuen Kooperationspartner normalerweise komplett und stellen ihm zusätzlich einige Gerüste zur Einarbeitung zur Verfügung. Wir wollen, dass unser Partner und sein Kunde bereits mit der ersten Arbeit hochzufrieden sind und die Qualität stimmt. Da es unser Kooperationspartner auch mit einem neuen Werkstoffsystem zu tun hat, braucht er eine kurze Einarbeitungszeit, um mit Gerüst- und Verblendmaterial richtig umzugehen. Nach ein paar Brücken zur „Eingewöhnung“ kann er dann auch das Verblenden übernehmen. So ist von Anfang an eine sehr gute Qualität gewährleistet.

ZT Schaffen Sie sich auf Grund dieser Hilfestellung nicht einen zukünftigen Mitbewerber?

Tatsächlich haben einige unserer Partner bereits ein eigenes Cercon-Gerät erworben. In diesem Moment gehen sie uns natürlich als Kunden verloren und werden möglicherweise sogar zu Mitbewerbern. Ich glaube jedoch, dass sich ein gut durchdachtes Konzept wie die Zirkonoxid-Technologie ohnehin von selbst durchsetzt. Wir

versuchen, möglichst viele Kollegen an die Zirkonoxid-Vollkeramik heranzuführen und dabei Anfänger zu unterstützen und so an ihrem Erfolg teilzuhaben. Daran verdienen wir, und gleichzeitig haben unsere Kooperationspartner einen guten Start in dieses Technikangebot – das ist ein faires Geschäft, von dem alle profitieren.

ZT Was kostet mich dieser sanfte Einstieg in die Zirkonoxid-Technologie?

Die Preise für eine Einzelkrone bzw. für eine Einheit bei einer Brücke bemessen sich an unserem Arbeitsaufwand und nach den Angeboten, wie wir sie eingangs skizziert haben. Über die genauen Kosten sprechen wir individuell mit dem Kunden.

ZT Worauf kommt es Ihrer Erfahrung nach an, möchte man mit Zirkonoxid Erfolg haben?

Sie müssen einen Einstieg in dieses Technikangebot finden. Das partnerschaftliche Kooperationsmodell, das ich hier vorgestellt habe, ermöglicht dies ohne eine Anfangsinvestition in das System. Und sie können als Zahntechniker bereits während der Einarbeitung in Cercon Ihren zukünftigen Vollkeramik-Kundenstamm aufbauen. Zuerst kommt es jedoch darauf an, dass Sie einfach Lust haben, sich auf das innovative, erfolgsträchtige Verfahren mit viel Zukunftspotenzial einzustellen. Und das wünsche ich jedem Kollegen. **ZT**

Vielen Dank für das interessante Gespräch.

ZT Kurzvita



Franz Josef Noll,
Zahntechnik-Laborleiter

- 1955 geboren
- 1978 bis 1981 Ausbildung zum Zahntechniker (Köln)
- ab 1981 Tätigkeit als Zahntechniker im Dentallabor Kimmel (Koblenz), Keramikabteilung
- ab 1985 Leitung der Keramikabteilung – Schwerpunkt Vollkeramik, Übernahme der Kundenbetreuung
- seit 1992 Geschäftsführender Gesellschafter der Kimmel Zahntechnik GmbH (Koblenz)
- 2000 Mitarbeit im Expert-Team von Cerec inLab (Sirona)
- 2001 Projektleiter in der Competent-Gruppe – Netzwerk von 35 selbstständigen Dentallabors – Arbeitsschwerpunkt Zukunftstechnologien und CAD/CAM-Systeme
- 2002 Mitglied im Expert-Team für das Cercon-System (DeguDent)

AIRSILENT AS 1

Eine echte Innovation für den dentalen Arbeitsplatz!

Umweltbewusst, da leise und staubentlastend, dazu noch wirtschaftlich. Das sind die besonderen Merkmale der neuen Blaspistole AIRSILENT AS 1 der Firma RIETH., Schorndorf.

male der neuen Blaspistole AIRSILENT AS 1 der Firma RIETH., Schorndorf. Druckluftlärm und Stäube

sind die größten Umweltprobleme an dentalen Arbeitsplätzen.

Die speziell für dieses Einsatzgebiet entwickelte AIRSILENT AS 1 bewirkt durch die revolutionäre Coanda-Technik eine stark gebündelte Luftströmung, um Objekte gezielt abzublasen und keinen umliegenden Staub aufzuwirbeln.

Die besondere Auslegung reduziert den Lärmpegel



Blaspistole AIRSILENT AS 1

und den Luftverbrauch. Dies führt zu gewaltigen Einsparungen an Energiekosten. Die neue stiftförmige Blaspistole passt an die vorhandenen Luftschläuche und in alle gängige Aufnahmeköcher. **ZT**

ZT Adresse

A. RIETH.
Feuerseestr. 16
73614 Schorndorf
Tel.: 0 71 81/25 76 00
Fax: 0 71 81/25 87 61
E-Mail: info@a-rieth.de
www.a-rieth.de

Silikon mit Zukunftspotenzial

Wie zahlreiche andere zahn-technische Labors, sind auch wir, das Dental Labor Dotzauer Dental GmbH, Mitglied im VUZ Qualitätsverbund Zahntechnik, immer auf der Suche nach neuen, verbesserten Werkstoffen und Materialien, die den weiterführenden Technologien und vor allem unserem hohen Qualitätsanspruch gerecht werden. Dabei sind wir auf neue Knetsilikon gestossen, die im Rahmen der VUZ Vereinigung vertrieben werden. Das Angebot besteht aus einem kondensationsvernetzenden C-Silikon auf Polysiloxanbasis sowie aus einem A-Silikon, ein additionsvernetzendes Vinylpolysiloxan.

Das A-Silikon zeichnet sich durch seine einfache Verarbeitung aus. Die unterschiedlichen Farben von Base (grün) und Katalysator (grau) gewährleisten eine einwandfreie, genaue Mischkontrolle – Verarbeitungsfehler können sich kaum einschleichen. Auf Grund der Dimensionsstabilität und präzisen Detailwiedergabe verwenden wir

das Silikon bei uns im Labor in unterschiedlichen Bereichen. So kann es zum Beispiel zum Ausblocken, für Vorwalle, zur Fixierung von Reparaturmodellen und für Abformungen genutzt werden. Da es außerdem kochfest ist, eignet es sich ebenso für die Heißpolymerisation von Kunststoff.

Das C-Silikon unterscheidet sich in der einfachen Handhabung kaum vom A-Silikon. Wahlweise können Tropfen oder eine Universal-Härterpaste als Katalysator bestellt werden.

Auch bei diesem Silikon lassen die hohe Endhärte und die Detailgenauigkeit eine breit gefächerte Anwendung zu. Beachten sollte man, dass dieses Material erst nach 15 Minuten weiter verarbeitet werden sollte, da dann der Rückstellungsprozess vollständig abgeschlossen ist und jede Ungenauigkeit des Positivmodells ausgeschlossen werden kann. Beide Materialien sind mindestens zwei Jahre haltbar, können somit auch in größeren Beständen problemlos gelagert werden. Die Verarbeitungszeit liegt mit ca. 1,5 Minuten sowie einer Abbindezeit von 6–7 Minuten in einem angemessenen Zeitrahmen. **ZT**

(Jana Köhler, Zahntechnikerin, Dotzauer Dental GmbH Chemnitz)



Komponenten des additionsvernetzten Silikons.

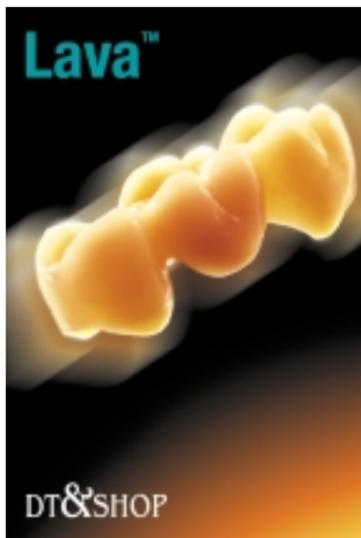


Beeindruckende Detailgenauigkeit beim A-Silikon.

ZT Adresse

VUZ Vereinigung Umfassende Zahntechnik eG
Emscher-Lippe-Str. 5
45711 Datteln
Tel.: 0 23 63/73 93-0
Fax: 0 23 63/73 93-10
E-Mail: info@vuz.de
www.vuz.de
www.ek-dental.de

DT&SHOP und 3M ESPE – Ein starkes Team



ausgebaute Kundenstruktur mitbringt, sondern auch detaillierte Kenntnisse des Dental-Marktes hat; ideale Voraussetzungen für die gemeinsame Einführung einer Innovation auf dem Gebiet der Kronen- und Brückenprothetik. DT&SHOP hat bewiesen, dass das Prinzip eines bundesweiten Fräszentrums von der Branche positiv aufgenommen wird, denn es bietet allen Beteiligten unschlagbare Vorteile.

Vorteile für den Zahntechniker

Für langfristigen wirtschaftlichen Erfolg setzen innovative, zukunftsorientierte Unternehmen auf ein umfassendes Servicepaket, um auf alle Wünsche der Kunden optimal eingehen zu können.

DT&SHOP und 3M ESPE auf neuen Wegen

Um diesem Ziel ein Stück näher zu kommen, eröffnete DT&SHOP, eines der führenden Unternehmen im Dentalversandhandel, im Oktober 2002 das erste nationale LAVA-Fräszentrum. Als Reaktion auf das steigende Interesse an vollkeramischem Zahnersatz wird DT&SHOP erneut seinem Ruf als Vollsortimenter gerecht und tritt jetzt auch als Lieferant von Zirkonoxid-Brücken auf. Und das mit Erfolg: mittlerweile werden deutschlandweit die meisten LAVA-Arbeiten von DT&SHOP gefertigt.

Das erste nationale LAVA-Fräszentrum

In Zusammenarbeit mit der Firma 3M ESPE bietet das LAVA-Fräszentrum von DT&SHOP ein komplettes Bearbeitungssystem für Vollkeramik.

Die ausgefeilte CAD/CAM-Technik ermöglicht durch die reibungslos ineinandergreifenden Abläufe ein qualitativ hochwertiges und präzises Ergebnis bei geringerem Zeitaufwand.

3M ESPE hat in DT&SHOP einen zuverlässigen Partner mit dem nötigen zahn-technischen Know-how gefunden, der nicht nur eine hervorragende

der Hand des Technikers bleibt.

Hand des Technikers bleibt.

Vorteile für den Zahnarzt

Für den Zahnarzt überzeugt LAVA vor allem durch eine hervorragende Ästhetik und die hohe Stabilität der Zirkonoxid-Keramik, die gerade im Seitenzahnbereich belastbarer ist, als herkömmliche keramische Materialien.

Durch die Langzeitstabilität und die natürliche Ästhetik des Zahnersatzes stärkt der Zahnarzt das Vertrauen und vor allem die Zufriedenheit seiner Patienten. Da die Kronen und Brücken nicht geklebt, sondern einzementiert werden, sparen sie viel Zeit gegenüber konventionellen Befestigungstechniken.

Die Möglichkeit einer sehr substanzschonenden Präparation und ausgezeichnete Biokompatibilität zeichnet die Arbeit mit LAVA und damit auch die Arbeit des Zahnarztes besonders aus.

Vorteile für den Patienten

Das natürliche Aussehen des Zahnersatzes ist für die Patienten selbstverständlich am wichtigsten. Ein herausragender Punkt sind daher die einfärbaren Gerüste, die in Kombination mit der natürlichen Transluzenz eine exzellente Ästhetik gewährleisten.

Darüber hinaus entscheiden sich immer mehr Patienten für eine vollkeramische Krone oder Brücke aus Zirkonoxid, da das Material durch seine geringe Temperatur-Leitfähigkeit für angenehmen Tragekomfort ohne lästiges Kalt-Heißempfinden sorgt. Auch für allergiegefährdete Personen ist Zirkonoxid unbedenklich, da es keine allergischen Reaktionen auslöst.

Technischer Ablauf im LAVA-Fräszentrum

Mit Hilfe eines berührungslosen, lichtoptischen Abtastsystems werden die Stümpfe, der Kieferkamm und das Bissregistrierat von verschiedenen Seiten gescannt. Das am Bildschirm gestaltete Kronen- oder Brückengerüst wird dann aus einem entsprechenden Rohling auf Basis einer berechneten Fräsbahn herausgearbeitet.

Auf Grund der exakt abgestimmten Systemkomponenten und Materialien wird mit dem LAVA-System eine extrem hohe Passgenauigkeit erzielt (Toleranzen von 50–70 µ). Das vorgesinterte Zirkonoxid wird bereits im kreideartigen Grünzustand bearbeitet, das verkürzt die Fräszeit und schon zusätzlich das Material. Auch der Verschleiß der eingesetzten Hartmetallfräser, die automatisch ausgewechselt werden, wird auf ein Minimum reduziert.

Für ein Kappchen benötigt die Fräseinheit LAVA Form durchschnittlich 35 Minuten, für eine dreigliedrige Brücke etwa 75 Minuten. Das Rohlingsmagazin gestattet eine beliebige Bearbeitungsreihenfolge von bis zu 21 Rohlingen. Die Flexibilität des Systems ermöglicht die problemlose Entnahme von fertigen Gerüsten, während der nächste Rohling gerade bearbeitet wird.

Ebenso können neue Rohlinge und Aufträge nachgeschoben werden. Das LAVA-Fräszentrum stellt vom ersten bis zum letzten Arbeitsschritt hohe Qualitätsansprüche an Präzision und Effizienz.

Die systemeigene Verblendkeramik LAVA Ceram

Mehr Informationen zu LAVA stehen den Interessenten auch im DT&SHOP Hauptkatalog zur Verfügung. Hier findet man unter anderem auch die systemeigene Verblendkeramik LAVA Ceram, die auf den Wärmeausdehnungskoeffizienten des LAVA Zirkonoxidgerüsts exakt abgestimmt ist. Damit wird ein dauerhaft spannungsfreier Materialverbund ermöglicht. Das umfangreiche Sortiment erfüllt die hohen ästhetischen Ansprüche an ein Vollkeramiksystem. Während die fluoreszierenden Massen für eine natürliche, brillante Farbwiedergabe sorgen, ergeben



Das LAVA-Team von DT&SHOP

ANZEIGE



die innovativen Effekt- und opaleszierenden Transpamasen im Mund ein natürliches Erscheinungsbild. Individuelle Spezialeffekte lassen sich mit den Magic-Intensiv-Farben und den Transpamasen erzielen. Für eine perfekte Gestaltung von interdentalen und okklusalen Bereichen können sehr dünne Schichten aufgebaut werden. Für das Auftragen der Schichten werden von DT&SHOP ab Herbst 2003 Schichtkurse angeboten. Das LAVA-Team von DT&SHOP und der Außendienst von 3M ESPE beraten intensiv zu allen Fragen rund um LAVA und nehmen die Aufträge entgegen.

Innovationen

Momentan werden im LAVA-

Fräszentrum Kronen sowie drei- bis viergliedrige Brücken (1–2 Mittelglieder) angeboten. An weiteren Innovationen, welche die Produktpalette von LAVA ergänzen sollen, arbeitet ständig das F&E-Team von 3M ESPE. Die nächste Neuheit wird nicht mehr lange auf sich warten lassen.

Mit der Einführung dieses vollkeramischen Systems beweisen DT&SHOP und 3M ESPE, dass sie als starkes Team dem technischen Fortschritt mit innovativen Ideen zu begegnen wissen. **ZT**

ZT Adresse

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

3M ESPE AG
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0 81 52/7 00-0
Fax: 0 81 52/13 66
E-Mail: info3mespe@mmm.com
www.3mespe.com

CEREC inLab: CAD/CAM-Multitalent für die Zahntechnik

Sirona präsentiert neues Softwarepaket für Dentallabore

Bensheim, 10.09.2003 – Immer mehr Dentallabore investieren in die computergesteuerte Fertigungstechnologie, um vollkeramische Brückentechnik anbieten zu können, die Produktivität ihrer Produktionsprozesse zu steigern und die Wirtschaftlichkeit des Unter-

nehmens zu verbessern. Mit CEREC inLab lohnt sich der Einstieg in die CAD/CAM-Technologie jetzt für jedes Labor. Mit einem besonders niedrigen Einstiegspreis, einer nachweislich hohen Wirtschaftlichkeit und einer einzigartigen Konstruktions-, Indika-

tions- und Materialvielfalt bietet Sirona mit CEREC inLab CAD/CAM-Technologie für die meisten zahntechnischen Einsatzgebiete. Durch die Entwicklung von drei neuen Softwareprodukten wird aus dem leistungsstarken Spezialgerät, mit dem man bislang Kronenkäppchen und dreigliedrige Brückengerüste aus VITA In-Ceram-Keramik herstellen konnte, ein wahres Multitalent, das mit dreidimensionalen Darstellungen arbeitet. Neben dem bewährten CAD/CAM-Konstruktionsverfahren steht nun ein Wax-up/CAM-Verfahren zur Verfügung. Mit der Framework 3-D-Software schleift CEREC inLab neben Kronenkäppchen jetzt auch vielgliedrige Brückengerüste, deren

Gliederzahl derzeit nur durch die Blockgröße begrenzt ist. Mit der VInCrOn 3-D-Software fertigt das Gerät Veneers, Inlays, Kronen und Onlays mit gewohnter Präzision und von hoher ästhetischer Güte. Die Wax-up 3-D-Software erlaubt die Herstellung von Geschieben, Stegen oder Implantat-Suprakonstruktionen. Die individuellen Modellationen werden eingescannt und geschliffen, wobei das Programm die Scandaten des handmodellierten Modells vor dem Schleifen automatisch überprüft und bei Bedarf optimiert. Die Konnektoren-Querschnittsfläche wird nicht nur am Bildschirm angezeigt, sondern kann virtuell mit entsprechenden CAD-Bearbeitungstools korrigiert werden.



Bei CEREC inLab stehen acht unterschiedliche Gerüstkeramiken zur Verfügung: VITA-InCeram Spinell, VITA-InCeram Alumina, VITA-InCeram Zirkonia, VITA YZ-Zirkonoxid, VITA Mark II, Ivoclar ProCAD, VITA TriLuxe und VITA Esthetic-Line.

Die durchgängig dreidimensionale Darstellung bei allen drei Programmen vereinfacht die Arbeit am Bildschirm und trägt zur Beschleunigung der Arbeitsprozesse im Labor bei. Schließlich wird CEREC inLab mit der deutlichen Erweiterung seines Werkstoffspektrums auf insgesamt acht Werkstoffe allen technischen und ästhetischen Ansprüchen an hochwertige keramische Versorgung gerecht. So verarbeitet das Gerät neben VITA InCeram Werkstoffen nun auch Zirkonoxid, Feldspatkeramik und Glaskeramik. Trotz des entscheidenden Zuwachses an Kompetenz bleibt der Preis für

das in Hardware und Software modular aufgebaute CEREC inLab unverändert. Als einziger Hersteller bietet Sirona neben der nutzungsunabhängigen Vollversion der Software mit dem PPU-Konzept (Pay Per Unit) eine wirtschaftliche Alternative. **ZT**



CEREC inLab umfasst Schleif- und Lasereinheit in einem kompakten Gerät. Beides wird von einem Windows-PC angesteuert.

ZT Adresse

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/16-0
Fax: 0 62 51/16-25 91
E-Mail: info@sirona.de
www.sirona.de

GoldenGate System erzielt bei breiter Anwendung exzellente Langzeitresultate

Erste Neun-Jahres-Studie zu metallkeramischen Werkstoffkonzepten

Auf Erfahrungsberichte über metallkeramische Prothetik trifft der Leser dentaler Fachliteratur vergleichsweise häufig. Dagegen sind Langzeitstudien über den Einsatz eines Werkstoffsystems rar. Einen außergewöhnlich großen Beobachtungszeitraum überspannt eine kürzlich vorgelegte Untersuchung des GoldenGate Systems unter der

Leitung von Prof. Dr. Thomas Kerschbaum, Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Universität Köln. Dabei wurden mit dem Werkstoff- und Therapiekonzept bei breiter Anwendung exzellente Langzeitresultate erzielt.

Zehnjähriges Jubiläum
Das GoldenGate System be-

steht aus Legierungen und Keramiken, die je für sich und als Gesamtsystem umfangreiche Materialprüfungen durchlaufen haben. Hinzu kommen klinische Untersuchungen, in denen sich das Werkstoff- und Therapiekonzept ebenfalls bewährt hat. So wurde sein erfolgreicher Einsatz zum Beispiel in einer Longitudinalstudie von Reiner Biffar et al. be-

legt, die einen Zeitraum von drei Jahren umfasst.¹ Die hervorragende Absicherung hat entscheidend zum Erfolg des GoldenGate Systems beigetragen und es zu der bedeutendsten Prothetik-Marke in Deutschland gemacht. Im vergangenen Jahr konnte sie bereits ihr zehnjähriges Jubiläum feiern. Diese lange Einsatzzeit hat die Voraussetzung geschaffen, erstmals die Leistungsfähigkeit eines metallkeramischen Systems über einen sehr großen Zeitraum zu untersuchen.

Die jetzt vorgelegte Dokumentation der Arbeitsgruppe Kerschbaum umfasst neun Jahre.² Grundlage waren GoldenGate System-Arbeiten einer Zahnarztpraxis in Pulheim (bei Köln) zwischen 1993 und 2001. Lückenlos nachverfolgt wurden dabei insgesamt 2.083 Restaurationen (zusammen 3.029 Units) bei 600 Patienten. Insgesamt wurden 1.720 Kronen, 24 K-Blocks und 339 Brücken kontrolliert, davon 183 dreigliedrige, 91 viergliedrige, 47 fünfgliedrige und 18 sechsgliedrige, wobei insgesamt 51 als Extensionsbrücken ausgeführt wurden. Die Zahl der Pfeiler summiert sich zu 2.564.

Gutes Resultat bei Langzeitstudie

Auf Grund dieser ungewöhnlich breiten Datenbasis wurde das langfristige Schicksal der GoldenGate System-Restaurationen anhand der Praxis-kartei systematisch nachverfolgt. Dabei stellte sich heraus, dass am Ende der Beobachtungszeit noch 99 Prozent aller Versorgungen in Funktion waren. In nur neun Fällen (0,1 %) war eine Neuanfertigung auf Grund von Keramikschäden nötig geworden. Es traten zwar insgesamt 47 Schäden (1,6 %) auf, doch konnten sie durch Beschleifung (29) oder Reparatur mit Komposit (8) behoben werden. In zwei Fällen wurde wegen Unerheblichkeit des Schadens auf eine Reparatur verzichtet. Auch die Pfeiler-Erhaltungsrate lag mit 98,5 % am Ende der Beobachtungszeit sehr hoch.

Die Autoren ziehen den Schluss: „Die Untersuchung zeigt, dass mit dem GoldenGate System in der untersuchten Praxis bei breiter Anwendung exzellente Langzeitresultate erzielt werden konnten.“ Dies setzt einen neuen Standard für die Dokumentation metallkera-



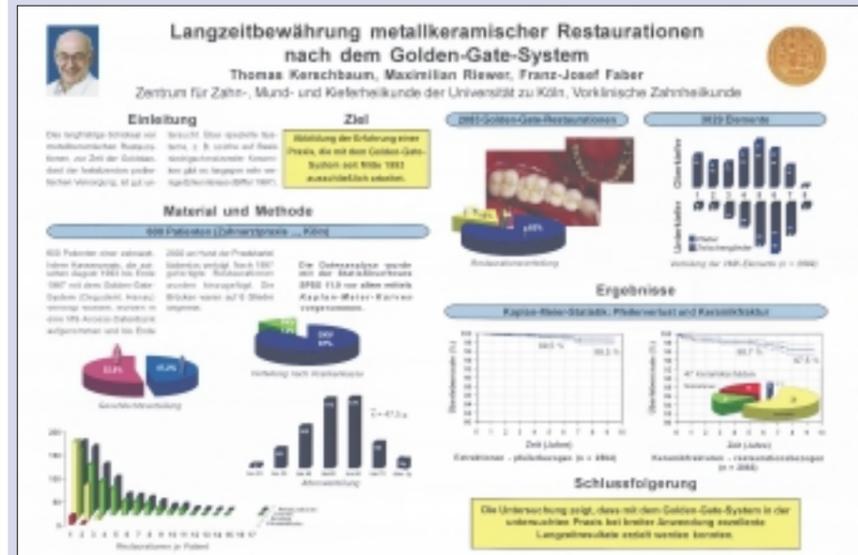
mischer Werkstoffkonzepte, denn die Beobachtungsdauer von neun Jahren übertrifft die bisherigen sieben Langzeitstudien mit drei- bis sechsjährigen Zeiträumen bei weitem. **ZT**

ZT Literatur

1. Biffar, R., Klinke, A., Mattmüller, A., Longitudinale Studie zum Frakturrisiko von hydrothermaler Verblendkeramik Duceragold über mehr als 36 Monate, DZJ 52, 291-294 (1997)
2. Kerschbaum, Th., Faber, F.J., Riewer, A., Langzeitbewahrung metallkeramischer Restaurationen nach dem GoldenGate System, Abstract DGZPW-Tagung Rust, Mai 2003

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Kai Pfeiffer
Postfach 13 64
63403 Hanau
Tel.: 0 61 81/59-58 69
Fax: 0 61 81/59-58 62
E-Mail: kai.pfeiffer@degudent.de



Poster zur Studie.

Neu in der Vita In-Ceram®-Familie: Vitablocs TriLuxe for Cerec



Durch ein spezielles Fertigungsverfahren ist es der Vita Zahnfabrik gelungen, drei unterschiedliche Farbsättigungsgrade (Chroma) und damit drei unterschiedliche Transluzenzgrade in einem Vitabloc TriLuxe zu integrieren. Die schleifwerkschonende Feinstruktur-Feldspatkeramik überzeugt durch Abrasionsei-

genschaften, die denen der natürlichen Zahnschubstanz entsprechen, sowie durch hervorragende Lichtleitfekte und Weißfluoreszenz. Die neuen Fräsblöcke ermöglichen Zahnärzten, die bei einem natürlichen Zahn vorhandenen charakteristischen Farbverläufe in Bezug auf Transluzenz und Intensität zu reproduzieren

und damit eine bessere Integration der Restauration in die Restzahnschubstanz bzw. das Restgebiss zu erzielen. Die Natürlichkeit der Restauration wird erreicht durch die drei Schichten in einem Vitabloc: Der Body (mittlere Schicht) entspricht dem normalen Intensitätsgrad, das Enamel (obere Schicht) ist am wenigsten intensiv und zugleich transluzenter, das Neck (untere Schicht) ist am stärksten pigmentiert und – dem natürlichen Zahn entsprechend – am wenigsten transluzent. Vitablocs

TriLuxe for Cerec sind besonders gut für die Herstellung von Teilkronen und Kronen im Front- und Seitenzahnbereich sowie für Veneers geeignet. **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/5 62-0
Fax: 0 77 61/56 22 99
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

ZT SERVICE

Zahntechnik Eisenach für Innovationskraft ausgezeichnet

TOP 100 überprüft Erneuerungspotenzial des Mittelstandes

Die Zahntechnik Eisenach GmbH ist einer der führenden Innovatoren im deutschen Mittelstand. Bereits zum zehnten Mal würdigt die renommierte Initiative TOP 100 außergewöhnliche innovative Leistungen mittelständischer Betriebe. Merkmal der ausgezeichneten Unternehmen ist ein professionelles Innovationsmanagement. Dadurch gelingt es ihnen, vorhandenes Potenzial auch langfristig optimal auszuerschöpfen. Mit der Ehrung sichert sich Zahntechnik Eisenach einen Platz in dem Buch „TOP 100 – Ausgezeichnete Innovatoren im deutschen Mittelstand“. Schirmherr des Projektes und Herausgeber der Publikation ist Lothar Späth. Überprüft wurde der Gusstechnik-Spezialist in vier Bereichen: Innovationsklima und -marketing wurden ebenso untersucht wie innovative Prozesse und Organisation sowie die Innovationsförderung durch das Top-Management. Entscheidend für die Aufnahme in den Kreis der TOP 100 ist der Grad, in welchem vorhandenes Innovationspotenzial genutzt wird.

Innovationspotenzial in allen Bereichen vorhanden

Der Eisenacher Betrieb erbrachte in allen Kategorien herausragende Leistungen und gehört deshalb zu den TOP 100-Unternehmen 2003. 70

Mitarbeiter tragen zur Innovation der Firma bei, die sich bei ihren Neuentwicklungen stets nach den Bedürfnissen der Kunden richtet. Persönlicher Kundenkontakt, prompte Lieferung, Qualität und Termintreue sind jene Komponenten, welche den Erfolg der Zahntechnikprofis begründen. Das jährlich stattfindende Benchmarking-Projekt TOP 100 basiert auf einem Verfahren, das Dr. Nikolaus Franke, Professor für Gründungsforschung an der Wirtschaftsuniversität Wien, speziell für TOP 100 entwickelt hat und ein objektives Überprüfen des Innovationspotenzials ermöglicht. Hierfür wurden Erfolgsfaktoren identifiziert, die Neuerungen begünstigen, den „Königsweg“ jedoch muss jeder Betrieb selbst finden.

Buch zum Wettbewerb

Welche Unternehmen durch ihre Innovationskraft ebenfalls zu den TOP 100-Unternehmen 2003 zählen, verrät das 228 Seiten starke Buch „TOP 100 – Ausgezeichnete Innovatoren im deutschen Mittelstand“. Aussagekräftige Porträts der innovativen Macher sind ebenso Bestandteil der Publikation wie die Zustandsbeschreibung mittelständischen Innovationsmanagements von Professor Franke. Praxisnahe Fachbeiträge liefern weiteren Input für innovative Köpfe. So spürt beispielsweise „Innova-

tionspapst“ Prof. Dr. Tom Sommerlatte Hindernisse auf, McKinsey-Partner Rolf Breidenbach lehrt, wie vorhandenes Potenzial optimal genutzt werden kann und Zukunftsforscher Matthias Horx erläutert, warum gerade in Krisenzeiten in die Zukunft investiert werden sollte. Herausgeber des Buches und Schirmherr des Projektes ist der ehemalige baden-württembergische Ministerpräsident Lothar Späth.

Der Startschuss für die nächste Runde TOP 100 ist bereits gefallen. Bewerbungsunterlagen gibt es unter www.top100.de, der Teilnahmeschluss ist am 30. November.

Projektpartner sind das RKW – Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V., die Stiftung Innovation, der Verband der Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik e.V. (VDE) und der Verein Deutscher Ingenieure (VDI). Medienpartner sind das Wirtschaftsmagazin „ProFirma“ sowie das Magazin für Marketing „absatzwirtschaft“.

ZT Adresse

compamedia GmbH
Hofstatt 7
88662 Überlingen
Tel.: 0 75 51/94 98 63-0
Fax: 0 75 51/94 98 63-9
E-Mail: info@compamedia.de
www.compamedia.de

ZT Vom Handwerker zum Dienstleister

Eine Herausforderung, welche die Zahntechnik Eisenach GmbH seit langem erfolgreich meistert. Die Zahntechnikprofis gehörten zu den ersten Labors in Deutschland, die Zahnersatz aus edelmetallfreien Legierungen in ihr Standardsortiment aufgenommen hatten.



Geschäftsführer Ernst Blum: „Nur wenn alle das Ziel kennen, dann stimmt auch die Richtung.“

Mittlerweile macht die Zahntechnik Eisenach bereits 25 % ihres Umsatzes mit Zahnersatz, der im Einstückguss aus den edelmetallfreien Legierungen hergestellt wird. „Durch den Einstückguss im Modellgussbereich können wir Zahnersatz herstellen, der über eine grazile Form verfügt, eine hohe Verwindungsstabilität hat und von der Kostenstruktur her den Patienten dazu motiviert, sich auch tatsächlich versorgen zu lassen“, erläutert Zahntechnikermeister Ernst Blum. Die Zahntechniker aus dem Raum Erfurt verbinden moderne Technik mit zeitgemäßen Organisationsverfahren. Seit der Gründung des Labors im Jahr 1994 setzt man auf konsequentes Qualitätsmanagement und umfassende Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter. Rund zwanzig verschiedene Schulungen werden

pro Jahr angeboten und durchgeführt – dabei stehen Prozessverbesserungen ebenso im Fokus wie handwerkliche Spezialtechniken.

Innovationen, davon ist man in Eisenach überzeugt, sind kein Selbstzweck, sondern orientieren sich stets an den Bedürfnissen der Kunden. Die optimale Umsetzung der Kundenwünsche steht für das Eisenacher Labor deshalb an erster Stelle. Dazu gehören persönlicher Kundenkontakt und prompte Lieferung, aber auch Qualität und Termingenaueigkeit. Kunden aktiv betreuen, sie nicht nur handwerklich, sondern auch durch Dienstleistungsqualität, Produktsortiment und Zuverlässigkeit überzeugen – mit dieser Strategie steuert die Zahntechnik Eisenach selbstbewusst in Richtung Zukunft.



Zahntechnik Eisenach

Qualitätssiegel für Zahntechnikerlabor

Zahntechnik Maier bekam Zertifikat für die Einführung eines Qualitätsmanagementsystems

Als erstes Labor in Freising hat sich die Zahntechnik Maier nach DIN EN ISO

9001:2000 zertifizieren lassen. Durch die Einführung dieses Managementsystems

sichert und optimiert das Dentallabor seinen hohen Qualitätsstandard und dokumentiert gegenüber Zahnärzten und Patienten die Güte seiner Produkte. Mit der Einführung des Managementsystems war eine Menge zusätzlicher Arbeit verbunden. Denn neben der Dokumentation der Arbeitsabläufe bedeutet Qualitätssicherung immer auch Strukturen und Prozesse zu überdenken, auf neue Gegebenheiten flexibel zu reagieren und sich offen gegenüber spezifischen Kundenwünschen zu verhalten. Zahntechnikermeister Werner Maier und seine Frau Renate waren sich jedoch darüber im Klaren, dass sich der Aufwand lohnt: „Ohne Qualitätssicherung kann man auf Dauer nicht wettbewerbsfähig bleiben. Wir müssen zeigen können, dass unsere Produkte nicht zufällig gut geworden sind, sondern wiederholbares Ergebnis unseres Herstellungssystems sind.“ Die Erfolgspunkte der Zertifizierung können sich sehen lassen: Darlegung des QM-Systems gegenüber Kunden, Steigerung des Qualitätsbewusst-

seins bei den Mitarbeitern, Ansätze für die Verbesserungen der Qualitätssicherung, Senkung der Kosten durch Fehlervermeidung und Erhöhung der Qualität. Anlässlich der Zertifizierung als qualitätsgeprüftes Labor veranstaltete Zahntechnik Maier an drei Tagen im Juli Informations- und Festtage für Kunden, Öffentlichkeit und Kooperationspartner.

Zahnärzte und Praxismitarbeiterinnen erhielten so die Möglichkeit, die Verfahren, mit denen das Labor sein Managementsystem umgesetzt hatte sowie neueste Entwicklungen in der Implantologie und Dentaltechnik in Erfahrung zu bringen. Am „Tag der offenen Tür“ konnten sich Besucher über die Herstellung von Zahnersatz, über Ernährung und Zahnge-

sundheit sowie über die Veränderungen beim Zahnersatz durch die Gesundheitsreform informieren. Der dritte Tag diente dem Erfahrungsaustausch mit 12 weiteren Dentallaboren, die sich auf Grund der Initiative der Zahntechnik Maier zu einem lockeren Marketingbündnis zusammengeschlossen haben. Die „drei Tage mit Biss“ haben sich für das Labor gelohnt. Neue Kontakte zu Ärzten und Patienten konnten geknüpft und alte Kontakte vertieft werden. ZT



Blick in einen der Arbeitsräume der Zahntechnik Maier.

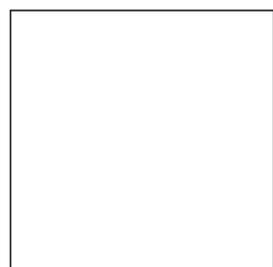


Werner Maier im Gespräch mit einem Praxisteam.

ZT Adresse

Zahntechnik Maier
Saarstraße 5
85354 Freising
Tel.: 0 81 61/1 22 91
Fax: 0 81 61/9 42 06
E-Mail:
wm@wernermaierzahntechnik.de
www.wernermaierzahntechnik.de

ANZEIGE



Ein Kundenmagazin macht Furore

„Reflect“ von Ivoclar Vivadent kommt bei den Lesern gut an

Die erste Ausgabe des neuen Kundenmagazins „Reflect“ von Ivoclar Vivadent stieß bei den Lesern auf positive Resonanz. Das Ergebnis einer detaillierten Umfrage bezüglich der Themen, der grafischen Gestaltung, der inhaltlichen Aufbereitung und der Bildqualität ist überwältigend:



98 % aller befragten Zahnärzte und Zahntechniker sind mit dem Ergebnis voll und ganz zufrieden, 100 % der Leser wollen das Kundenmagazin weiterhin beziehen. Das Kundenmagazin verfolgt ein klares Ziel: es soll als Brücke zwischen Zahnärzten und Zahn Technikern weit über die Landesgrenzen hinaus fungieren. Deshalb sind auch drei Ausgaben jährlich für das internationale Heft vorgesehen. Und um gezielter auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Märkte eingehen zu können, erscheinen sieben länderspezifische Versionen in sechs verschiedenen Sprachen. Das 24 Seiten starke

Magazin bietet eine große Bandbreite an Fachartikeln zu den unterschiedlichsten aktuellen Themen. Sie sind von Zahnärzten und Zahn Technikern geschrieben – von Praktikern für Praktiker also. Die Informationen sind so aufbereitet, dass sie dem Zahnarzt und Zahn Techniker praktischen Nutzen bringen. Fotos und anschauliche Grafiken machen auch komplexere Themen leicht verständlich. Ein internationales Team von Redaktionsmitgliedern sorgt dafür, dass länderspezifische Bedürfnisse in die wissenschaftlich fundierten Artikel und Beiträge aus aller Welt mit einfließen. So wird das

Kundenmagazin seinem anspruchsvollen Namen gerecht: es reflektiert den aktuellen Wissensstand der Zahnmedizin und bietet den Lesern einfache, übersichtliche Themenabhandlungen von international anerkannten Dental Spezialisten. **ZT**

ZT Adresse

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

Lothar Späth sucht innovative Mittelständler

TOP 100 prüft Innovationspotenzial mittelständischer Unternehmen



Top 100-Schirmherr Prof. Dr. Lothar Späth.

Überlingen – Der Startschuss ist gefallen für die elfte Auflage des renommierten Benchmarkingprojektes „TOP 100 – Ausgezeichnete Innovatoren im deutschen Mittelstand“. Bei der Initiative unter der Schirmherrschaft des ehemaligen baden-württembergischen Ministerpräsidenten Lothar Späth können mittelständische Unternehmen erneut ihre innovativen Qualitäten unter Beweis stellen. Ziel ist es, das Innovationspotenzial der Unternehmen aufzuspüren, zu fördern und die Mittelständler einer breiten Öffentlichkeit bekannt zu machen. Mit einem überarbeiteten Verfahren wollen die Organisatoren vermehrt auch innovative Dienstleister zu einer Teilnahme anregen. Bewerbungsunterlagen gibt es unter www.top100.de.

Um in die TOP 100-Riege aufgenommen zu werden, müssen sich die Unternehmen einem Fragebogen stellen, den Prof. Dr. Nikolaus Franke von der Wirtschaftsuniversität Wien entwickelt hat. Anhand des Fragebogens ermittelt Franke den Grad, in welchem vorhandenes Potenzial genutzt wird – sei es im Bereich der Produkt-, Dienstleistungs- oder Prozessinnovation. Eine individuelle Stärken-/Schwächenanalyse ermöglicht den Teilnehmern, ihre internen Abläufe zu optimieren. Publikumswirksame Preise werden in den Kategorien Innovation, innovative Prozesse und Organisation sowie Innovationsmarketing vergeben. Den Hauptpreis „Innovator des Jahres“ machen jene Mittelständler unter sich aus, welche nach dem quantitativen Benchmarking auf einem der ersten Plätze landen. Ausschlaggebend für den Titel ist das Votum der hochkarätig besetzten Jury. Alle TOP 100-Unternehmen werden in dem von Späth herausgegebenen Buch „TOP 100 – Ausgezeichnete Innovatoren im deutschen Mittelstand“ vorgestellt. Zusätzliche Publicity versprechen die umfassende Pressearbeit sowie das TOP 100-Event. Schirmherr Lothar Späth engagiert sich für TOP 100, weil er im Mittelstand den treibenden Motor der Wirtschaft sieht. Für den Ministerpräsidenten a.D. beginnt der Aufschwung im Kopf, und Unternehmen, die gerade jetzt den Mut beweisen, ihren innovativen Weg weiterzuführen, verdienen Unterstützung. TOP 100 ist ein probates Mittel dazu, denn Publicity trägt zum Erfolg von Innovationen bei. Noch wichtiger: Die TOP 100-Unternehmen betreiben nicht nur Imagepflege in eigener Sache, sondern erfüllen auch eine

motivierende Vorbildfunktion für andere innovationsstarke Mittelständler. Startberechtigt sind Unternehmen aller Branchen mit bis zu 5.000 Mitarbeitern. Unterlagen gibt es unter www.top100.de. Die Bewerbung ist zunächst kostenlos, lediglich die ausgewählten TOP 100-Unternehmen bezahlen 4.900 € zzgl. MwSt. für das komplette Leistungspaket. Dieses beinhaltet unter anderem die professionelle PR-Arbeit, die Präsentation im Buch, die Teilnahme an der Veranstaltung und die Aufnahme in das TOP 100-Netzwerk. Bewerbungsschluss ist der 30. November 2003.

Schirmherr und Projektpartner

Schirmherr des Projektes ist Lothar Späth. Projektpartner sind das RKW – Rationalisierung- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V., die Stiftung Innovation, der Verband der Elektrotechnik Elektronik Informations-technik e. V. (VDE) und der Verein Deutscher Ingenieure (VDI). Medienpartner sind das WirtschaftsMagazin „ProFirma“ sowie das Magazin für Marketing „absatzwirtschaft“.

Wissenschaftliche Leitung

Wissenschaftlicher Leiter ist Dr. Nikolaus Franke, Professor für Entrepreneurship und Gründungsforschung an der Wirtschaftsuniversität Wien. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Entrepreneurship, Innovationsmanagement und Marketing.

Der Organisator: compamedia GmbH

compamedia hat sich auf die Organisation von Benchmarkingprojekten für den Mittelstand und den Aufbau mittelständischer Netzwerke spezialisiert. Der Fokus liegt auf der medienwirksamen Begleitung der Projekte, für die wissenschaftliche Umsetzung zeichnen fachlich kompetente Partner verantwortlich. Die Agentur betreut das Innovationsprojekt „TOP 100 – Ausgezeichnete Innovatoren im deutschen Mittelstand“ und das Arbeitgeber-Benchmarking „TOP JOB – Top-Arbeitgeber im deutschen Mittelstand“. **ZT**

ZT Adresse

compamedia GmbH
Hofstatt 7
88662 Überlingen
Tel.: 0 75 51/94 98 63-0
Fax: 0 75 51/94 98 63-9
E-Mail: info@compamedia.de
www.compamedia.de



Hauptpreis „Innovator des Jahres“.

Tipps zur Zahngesundheit

Fachgerechte und kompetente Patientinformationen

Leipzig (my) – Welche Möglichkeiten gibt es bei feststehendem Zahnersatz bzw. in der zahnmedizinischen Implantologie? Wie bekomme ich strahlend

um das Thema Zahngesundheit im „Leipzig Fernsehen“ mit Sicherheit die richtigen Antworten wussten.

So standen beim sächsischen Stadtsender Mitte September eine Woche lang Themen wie Zahnarztphobie, Parodontitis, Implantologie, Bleaching oder Keramikzahnersatz im Mittelpunkt, bei denen sich Zuschauer bzw. Patienten mittels Fernsehbeiträgen sowie anschließender Telefon-Hotlines rund um das Thema Zahngesundheit informieren konnten. **ZT**



my-Sonderseite in der Leipziger Volkszeitung anlässlich der Fachdental in Leipzig.

weiße Zähne? Was kann ich gegen Zahnfleischentzündungen tun? Fragen über Fragen, auf die die geladenen Experten der my tv Sondersendungen rund

ZT Adresse

my communications GmbH
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 03
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail:
info@mycommunications.de
www.mycommunications.de

DA-Konzept wirkt – DentalAlliance Süd gegründet



Die Unterzeichner des Gründungsvertrages der DentalAlliance Süd (v.l.n.r.): Stefan Bidingger (Bidingger Dental GmbH), Klaus Heber (Heber Zahntechnik), Gerhard Lukas (Lukas Zahntechnik GmbH), Günther Ressel (Dental-Labor GmbH Ressel), Klaus Schneebberger (Zahntechnisches Labor Klaus Schneebberger GmbH), Herbert Sirtl (SIRTIL Dental-Technik), Peter Stenzel (Peter Stenzel Dental-Labor GmbH), Arne Styra (AS Dentaltechnik GmbH), Jürgen Sütterlin (Dentalkeramisches Laboratorium KG Sütterlin), Martin Wibbels (Wib-Dent Labor für Dentaltechnik GmbH) und Stephan Wilhelmy (Heinz Wilhelmy Zahntechnik GmbH).

Gemeinsam sind wir stark. Denn konstruktive Zusammenarbeit, in die sowohl der Behandler, das Labor und auch die Industrie ihr spezielles „Know-how“ einbringen, stellt die Basis für eine effiziente und somit erfolgreiche Zusammenarbeit dar. Besten Beweis dafür liefert die DentalAlliance, die am 1. Juli 2001 gegründet wurde, und mittlerweile aus 11 Mitgliedern im Rhein-Ruhrgebiet besteht. In den letzten zwei Jahren wurden ein hochwertiges Fortbildungskonzept, einzigartige Service-Leistungen wie ein Patienten-Shuttle und das DentalAlliance Magazin realisiert. Bis zum heutigen Tag haben 1.313 Teilnehmer 27 Seminare der DentalAlliance besucht. Alle Informationen sind auch unter www.dental-alliance.de abrufbar und stehen sogar zum Teil als Download zur Verfügung. Von Kollegen in

München wurden die Fühler gen Ruhgebiet ausgestreckt, um dieses Erfolgsrezept im Süden zu platzieren. Unter der Schirmherrschaft von Peter Kappert unterzeichneten am 16. Mai 2003 in München 11 Mitglieder den Gründungsvertrag der DentalAlliance Süd. Geschäftsführer der DentalAlliance Süd sind ZTM Peter Kappert und ZTM Günther Ressel. Partner der DentalAlliance Süd sind die Firmen Wieland, Dentsply DeTrey, Hafner, DeguDent sowie NordWestDental als Fachhändler. **ZT**

ZT Adresse

Dental Alliance
Frankenstraße 40–46
45134 Essen
www.dental-alliance.de
Dental Alliance Süd
Neuhauserstraße 15
80331 München

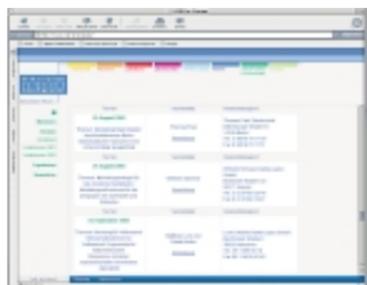
ZT Kurznotiert

Eine Ratgeberbroschüre zu Hygiene bei Zahn-Implantaten hat der Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa e. V. (BDIZ/EDI) veröffentlicht. Grund für die Publikation der Broschüre „Implantate – lange haltbar, lange schön“ sind Implantatverluste, hervorgerufen durch nicht ausreichende Mundhygiene. „Im Zuge unserer vielen Maßnahmen zur Qualitätssicherung in der Implantologie“, so Dr. Helmut B. Engels, Vorsitzender des BDIZ/EDI, „fehlte bisher der Aspekt Hygiene-Information der Patienten. Mit dem neuen Ratgeber schließen wir jetzt eine wichtige Lücke. Schritt für Schritt ist hier nachvollziehbar, welche Mundhygiene-Hilfsmittel sinnvoll sind, wie man mit ihnen umgeht und worauf man rund um das Implantat besonders achten muss.“ (BDIZ/EDI)

Kommunikation zwischen Praxis und Labor

Arbeitskreise der Vita In-Ceram Professionals jetzt auch mit Zahnärzten

Die Arbeitskreise der Vita In-Ceram Professionals begrüßen seit diesem Jahr Zahnärzte zu ihren Treffen.



Die Termine der Arbeitskreise im Internet unter www.vita-in-ceram.de

Die von Zahn Technikern gegründeten Arbeitskreise, die bundesweit viermal im Jahr stattfinden, widmen sich Aspekten rund um die Versorgung mit Vollkeramik. Erörtert werden zum Beispiel die Themen Präparation, Materialkunde und Abrechnung. Auf Grund des beiderseitigen Interesses von Zahnärzten und Zahn Technikern an einem gemeinsamen Erfahrungsaustausch nutzen

auch zunehmend Zahnärzte die Arbeitskreise der Vita In-Ceram Professionals. Mit der Kommunikationsplattform tragen die Arbeitskreise ganz beiläufig zu einer sehr guten Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor bei. **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79704 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/5 62-2 22
E-Mail: info@vita-in-ceram.de
www.vita-in-ceram.de

