

Titan – Zeitaufwändige Einführung ist ein Zeichen für Kompetenz

Wenn ein zahntechnisches Labor langfristig als innovativ gelten will, sollte es mindestens alle zwei Jahre eine neue Technik präsentieren. Es reicht aber nicht aus, diese Technik zu besitzen, sie muss auch entsprechend bekannt gemacht werden, um eine effektive Marktplatzierung zu erreichen. Vor diesem Hintergrund hat Zahntechnikermeister und Laborinhaber Ottmar Schwab aus Bad Mergentheim (Baden-Württemberg) einen detaillierten Erfolgsfahrplan zur „Einführung einer innovativen Technologie am Beispiel der Titan-Technologie“ entwickelt. Das gleichnamige Realisierungskonzept zählt zu den belobigten Diplomarbeiten der Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ, dem Weiterbildungsinstitut der Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ.

Wer die Gesundheit der Patienten und des Mitarbeiterteams in den Fokus der zahntechnischen Produktion gestellt hat (u.a. Einsatz einer Abluftsaugung zur Reduzierung der Schwebstaubkonzentration; Verarbeitung von schwermetallfreien Kunststoffen; kadmiumfreies

der „positiv-skeptisch“, als Anwender „positiv“.

– Patienten zeigen sich grundsätzlich „neugierig, positiv“, als Ersatzträger „positiv“, weil „subjektiv als nicht störend empfunden“.

– Zahntechniker sind als Nicht-anwender „pessimistisch, ab-

scheinlich versprochen. Es war eigentlich nur „gepapp“ worden – und dafür besaß das Schwab-Labor nun das teuerste Punktschweißgerät, das auf dem Markt war, weil „nachgelötet“ werden musste. Eine Änderung trat erst ein, nachdem zwei Techniker einen Laserschweißkurs im 1. Dentalen Service-Zentrum in Gieboldehausen (ZTM Hoffmann/Niedersachsen) absolviert hatten. Das Ergebnis in der Laborpraxis waren anschließend spannungsfreie, haltbare Fugen. Hatte sich der Einsatz der Lasertechnik bereits in allen Arbeitsfeldern der Metallverarbeitung als zeitsparend erwiesen, so erwies sie sich für die Titanverarbeitung als ein absolutes „Muss“.

Titan gießen

In einem zweiten Schritt, dem intensive Gespräche mit vertrauten Kollegen, die bereits Titan verarbeiteten, vorausgegangen waren, entschloss sich das Dental-Labor Schwab zum Kauf einer „Schützanlage“. Die Mitarbeiter der Firma Schütz sorgten mit einer konzentrierten Einarbeitungsassistenz dafür, dass in relativ kurzer Zeit über den Einkauf der richtigen Keramikmasse nachgedacht werden konnte. Das Labor-team entschied sich für Triteram von Dentaforum. Die Verarbeitung erwies sich als problemlos.

Vermarktung

Die gründliche Vorbereitung bei der Einführung der neuen Technologie erwies sich bei ihrer Vermarktung als ausgesprochen hilfreich. Ein zu früher Einstieg nämlich wird ein-, vielleicht zweimal verziehen, danach entsteht der Eindruck, ein Labor zu sein, das überall aufspringt und seine zahnärztliche Kundschaft sowie deren Patienten als Versuchskaninchen missbraucht. Zielsetzung bei der Titanver-

marktung war in erster Linie die nachhaltige Information des Zahnarztes darüber, dass der Eingliederung der zahntechnischen Arbeiten keine Umstellung zu Grunde liegt. Denn der Zahnarzt erhält eine extrem passgenaue, spannungsfreie Arbeit, benötigt bei der Metaldiskussion kaum Zeitaufwand, hat definitive Kosten für den Metallverbrauch vor Arbeitsbeginn, womit eine genauere Preiskalkulation möglich wird, er kann röntgenologisch durch die Kronen sehen und hat ein geringes Kostenrisiko in der Diagnostik. Das waren nachvollziehbare positive Argumente.

Ebenso, dass die Praxismitarbeiter/innen Zeit bei der Patientenaufklärung sparen und auf das Eruiere der Metallart im Mund des Patienten (von über 700 Legierungsherstellern sind über 2.400 Legierungen auf dem Markt) verzichten können. Die dadurch erzielte Kostentransparenz war leicht vermittelbar. Der Patient genießt die höchste Sicherheit bei der Allergiesensibilität, muss keine Überschreitung des Kostenvoranschlags im Materialbereich fürchten und empfindet einen angenehmen Tragekomfort ohne Temperaturempfindlichkeit, lautet die Botschaft für Patientengespräche in der Praxis. Da der Heilpraktiker nicht selten letzte Anlaufstelle für Menschen ist, die schon alles probiert haben, gehört er zum Kreis der unmittelbar zu informierenden Partner. Denn er hat in dieser Patientengruppe hohe Akzeptanz, gilt als neutraler Beobachter. Das Labor selbst schaffte sich mit der verantwortungsvollen Einführung der neuen Technologie und einer erfolgsorientierten Vermarktung ein hohes Image in allen Zielgruppen und auch innerhalb der Kollegenschaft. Die Erkenntnis, dass diejenigen, die über Titan mit einem

Behandler ins Geschäft kommen, über kurz oder lang auch andere Techniker werden erfolgreich anbieten können, hat sich bestätigt. Auch die Einschätzung, dass die Lagerhaltung für Legierungen geringer und damit kostengünstiger werden würde. Das gilt auch für die Einschränkung der Einbettmassenvielfalt.

schreiben durch das Dental-Labor zu dem wissenschaftlichen Vortrag an einem repräsentativen Veranstaltungsort. Durch Reduzierung des Versandgewichtes unter 20 Gramm (Papierstärke, Größe der Einladung etc.) wurden die Kosten auf ca. 60 Prozent der normalen Portokosten reduziert.

Fazit

Für das Dental-Labor Schwab steht nach der umfassenden Einführungs- und Vermarktungsaktion fest, dass Titan ein Werkstoff ist, der großes Interesse weckt. Darüber hinaus ist es nicht wichtig, dass ein Event-Referent tolle Titan-Arbeiten zeigt, sondern dass theoretisches Wissen ehrlich rüber kommt. Das Alter des Referenten wurde mit großer Erfahrung gleichgesetzt. Darüber hinaus sind Gespräche in fast privater Runde ebenso wichtig wie der neutrale Veranstaltungsort außerhalb des Labors. Und der muss sowohl zu den Gästen als auch zum Gastgeber passen. In einem „Kleinigkeiten-Katalog“ hat ZTM und Laborinhaber Ottmar Schwab das aufgelistet, was von jedem Veranstalter zwar als wichtig angesehen, aber schnell vergessen wird. Von den Namensschildern über das Nachtelefonieren, von der schriftlichen Nacharbeitung über die tabellarische Aufstellung der Kosten und das Auslegen von Fragebögen, die Aufschluss über Nachbesserungswünsche für zukünftige Events geben. Positive Resonanz fand auch ein acht Tage nach der Info-Veranstaltung versandtes Päckchen an alle Gäste, in dem sich eine konfektionierte, gegossene Titankrone als Testkronen zum Befräsen und Aufkronen, sowie zwei Titanfräsen mit Gebrauchsanweisung und ein persönliches Begleitschreiben des Dental-Labors befanden. 



Zahntechnikermeister Ottmar Schwab aus Bad Mergentheim (links) erhielt das Akademie-Diplom aus den Händen von Andreas Hoffmann, Direktor der Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ.

Löten; berillium- und nickelfreie Metalle; vorgemischtes Kartuschenmaterial; Einsatz der Fügetechnik, der setzt auch imageorientiert auf die Titan-technik. Der Zeitpunkt der Einführung ist und bleibt für die Zahntechnik antizyklisch: Hohe Investition im Gerätebereich einerseits, kostengünstiges Material andererseits – in einer Zeit, die gerade in der Dentalbranche als verhalten und abwartend gilt.

Auf Grundlage der eigenrecherchierten Erkenntnis, dass es für das so genannte Nischenprodukt Titan-technologie sowohl einen Nachfragemarkt gibt als auch Bioverträglichkeit und Kostensparnis gegeben sind, ist das Wissen um das Urteil der Marktteilnehmer zwingend Voraussetzung für eine weitreichende betriebswirtschaftliche Entscheidung.

– Zahnärzte beurteilen die Technologie als Nichtanwen-

wartend“, weil „zu teuer“. Als Anwender über die CAD/CAM-Technik „euphorisch, fasziniert“.

Um die grundsätzlich anmutende Abneigung und Skepsis der Mitarbeiter zu überwinden – nur wenige fühlen sich kompetent für die neue Technologie –, empfiehlt ZTM Ottmar Schwab ein Vorgehen in zwei Schritten:

1. Laserschweißen.
2. Titan gießen und Keramikbrand.

Laserschweißen

Das Schwab-Team probierte verschiedene Fabrikate auf Messen aus und entschied sich für ein Lasergerät. Zwei Techniker besuchten einen Einweisungslerngang. Der Laser wurde aufgestellt und ein weiterer Einweisungskurs am Arbeitsplatz im Labor folgte. Die erzielten Lasernähte sahen zwar optisch gut aus, hielten aber nicht, was sie augen-

Das Studium an der Akademie Umfassende Zahntechnik (AUZ)


Durch das Studium an der AUZ können sich selbstständige Zahntechniker-Meister und gewerbliche Laboratorien qualifizieren. Der Studienumfang ist auf 200 Vorlesungs- und Übungsstunden in zwei Jahren angelegt. Bei der Teilnahme an Wochenend-Seminaren bedeutet dies, dass pro Jahr etwa acht

bis zehn Wochenenden belegt sind. Hörerinnen und Hörer haben das Recht, die Studiendauer auf bis zu fünf Jahre auszuweiten. Zum Nachweis der belegten Vorlesungen dient das Testatheft. Die AUZ vermittelt das notwendige praktische und theoretische Wissen zur Führung eines zahntechnischen Labo-

ratoriums auf höchstem Qualitätsniveau. Die gemeinsam von Zahntechnikern und Zahnärzten gesetzten VUZ-Standards werden in der Akademie vermittelt. Der erfolgreiche Abschluss einer zweijährigen Weiterbildung an der Akademie Umfassende Zahntechnik (AUZ) ist Voraussetzung für die Mit-

gliedschaft in der Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ). Um den unterschiedlichen Bedürfnissen gerecht zu werden, bietet die AUZ den Teilnehmern die Möglichkeit, neben dem Vollstudium auch ein „Kombi-Studium“ zu belegen. Hierbei besuchen Betriebsinhaber und Techniker unterschiedli-

che Themen und Übungen. In der zur Verfügung stehenden Zeit ist es unmöglich, die Fachgebiete jeweils in aller Breite darzustellen. Der Schwerpunkt der Darstellung muss daher auf der Vermittlung streng praxisbezogenen Wissens und praktischer Fertigkeiten liegen. Qualitätsgesichtspunkte haben absolute Priorität. Durch das Studium an der Akademie sollen die Hörerinnen und Hörer befähigt werden, die größeren Zusammenhänge zu erkennen und Einzelfragen des Unterneh-

mens Zahntechnik sachgerecht lösen zu können. Das vermittelte Wissen soll ihnen helfen, über die bisherigen Grenzen hinauszuwachsen. 

ZT Adresse

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

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

INFO