

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Lehrlingsausbildung	Effiziente Labororganisation	Meisterschule Freiburg	Prothesenzähne
Ein Statement von ZTM Armin Walz zur Ausbildungsordnung, ÜLU-Maßnahmen, Ausbildungs- und Prüfungskosten.	Angelika Pindur-Nakamura und Sophie Malenfant zeigen, wie man Dentallabore markt- und kundenorientiert organisiert.	Sie bringt mehr Klaus-Kanter-Preisträger hervor als jede andere Meisterschule. ZT war vor Ort und schaute sich um.	Polystar Selection: ZTM Matthias Ernst testete den Zahn für Erwachsene mittleren Alters auf seine Alltagstauglichkeit.
ZT Politik_3	ZT Wirtschaft_11	ZT Ausbildung_13	ZT Technik_15

Rund 1.100 Teilnehmer beim diesjährigen Dental Marketing Kongress in Frankfurt am Main

Erfolgsfaktor Kommunikation

Unter diesem Motto fand am 23./24. Januar der 10. Dental Marketing Kongress in der hessischen Messemetropole statt. Erstmals mit Pre-Kongress bot Veranstalter DeguDent seinen Gästen auch dieses Jahr wieder Top-Referenten.

(nb) – Laute, sphärische Klänge und warme, ineinander fließende Bilder vom Urknall in Rot- und Blautönen, gleich einem magischen Auge, stimmten die rund 1.100 Besucher auf eine abwechslungsreiche Veranstaltung zum Thema „Erfolgsfaktor Kommunikation“ am Vorabend des Kongress ein. Auf dem Programm, moderiert von Hans-Uwe L. Köhler,

standen Visionen, Emotionen, Spaß und Unterhaltung. Zum ersten Mal ging der Veranstaltung am Samstag und dem Abendprogramm am Freitag ein Pre-Kongress voraus. Vier Referenten brachten in zwei Staffelläufen den zahlreichen Zuhörern zeitgleich fachspezifische Themen wie Positionierung, betriebswirtschaftliche Fitness, Management und Pressear-

beit für das Dentallabor und die Zahnarztpraxis nahe.

Die Kraft der verbalen und nonverbalen Kommunikation

„Ein Baum wächst 30–40 cm im Jahr, wie viel sind Sie im letzten Jahr gewachsen?“ Mit dieser Frage eröffnete Nikolaus B. Enkelmann, Erfolgsmotivator, den Vortragsreigen am Freitagabend. Die Botschaft des Grandseigneur der Rhetorik lautet: Als Redner wird man nicht geboren, zum Redner wird man gemacht. Dazu muss man zunächst seine Hemmungen ablegen, die Angst vor der eigenen Stimme verlieren und mit einem ruhigen Puls sprechen lernen. Die Stimme als Spiegelbild der Seele bringt es an den Tag, wenn hinter den Worten keine Überzeugung oder Persönlichkeit steht. Sein Tipp: Üben in einer leeren Kirche oder einer

Halle hilft die Stimme zu trainieren. Denn wer an seiner Stimme arbeitet, arbeitet am Kern seiner Persönlichkeit und ordnet gleichzeitig seine Gedanken. Während es für Enkelmann wichtig ist, sein Anliegen mit fester, tiefer Stimme in das Bewusstsein der Zuhörer zu verankern, erklärt Prof. Samy Molcho, Experte für Körpersprache, Wien, dass man mit einer hohen freundlichen Stimme Vertrauen erweckt und Kinder anspricht. Sein Körper kommuniziert mit der Umgebung, er spielt mit dem Publikum, fordert zum Mitmachen auf und demonstriert kurzweilig, wie sich die Empfindungen eines Menschen in seinem Körper ausdrücken. Möchte man überzeugen, muss die Körpersprache das gesprochene Wort unterstreichen.

Zahntechniker-Innungen appellieren an die Politik

Resolution beschlossen

VDZI-Mitglieder unterstreichen ihren gemeinsamen Kurs gegen die drohenden Preisabsenkungen durch das GMG.

Frankfurt/Main (cs) – Eine „faire“ und „funktionsfähige Lösung“ finden, damit die durch das Gesundheitssystem-Modernisierungsgesetz (GMG) drohende Preisabsenkung für Tausende zahntechnischer Laboratorien doch noch verhindert werden kann. So lautet die Hauptforderung einer jüngst verabschiedeten Resolution der 24 Mitgliedsinnungen des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). Das auf der außerordentlichen Mitgliederversammlung des VDZI Mitte Januar einstimmig beschlossene Konzept ruft die Regierung auf, die bereits während des Gesetzgebungsverfahrens zum GMG geäußerten Vorschläge des Verbandes aufzugreifen. Es appelliert an die Politik, nach einer Lösung zu suchen, „die in Gemeinwohl verträglicher Weise die unterschiedlichen Vergütungen angleicht, ohne das Handwerk zu beschädigen.“

Falls es dennoch nicht gelingen sollte, „die einseitigen Belas-

tungswirkungen für die Zahntechniker in den nächsten Monaten etwa durch eine geeignete Übergangsregelung zu verhindern ... wird das Handwerk auch alle rechtlichen Schritte gegen das GMG einleiten“, so VDZI-Präsident Lutz Wolf. Durch den für 2005 geplanten Bundesdurchschnittspreis für zahntechnische Leistungen würden vor allem Labore in Bayern, Hamburg, Niedersachsen oder Schleswig-Holstein von Preisabsenkungen bis zu 10 Prozent bedroht sein. Bereits mit dem Beitragssatzsicherungsgesetz (BSSichG) war eine seit Januar 2003 geltende bundesweite 5-prozentige Absenkung der Preise für zahntechnische Leistungen beschlossen worden. Weiter bekräftigten die 24 Mitgliedsinnungen, die Initiativen ihres Dachverbandes auf der jeweiligen Landesebene engagiert und durch den VDZI koordiniert zu unterstützen.



„Wir müssen alle lernen, zu kommunizieren“, stellte Dr. Albert Sterkenburg, neuer DeguDent-Geschäftsführer, in seiner Eröffnungsrede zum Thema Gesundheitskommunikation der Zukunft fest.

ZT Service_19

ZT Politik_2

Kontroverse Blickwinkel zum Thema Lehrlingsausbildung

Ausbildung auf dem Prüfstand

FVZL-Bundesvorsitzender Stolle kritisiert die Berufsausbildung im Handwerk, darunter auch die Innungen. Diese würden sich an den Gebühren der ausbildenden Betriebe bereichern.

(kh) – Das Thema Berufsausbildung wurde in den letzten Wochen und Monaten in der Bundesrepublik heftig diskutiert. Wirtschaftsverbände beklagen das niedrige Bildungsniveau der Jugend, die Bundesregierung den Mangel an Lehrstellen. Während Bundeswirtschaftsminister Wolfgang Clement (SPD) den Sommer über durchs Land reiste, um für Ausbildung zu werben, wollen hingegen seine Parteigenos-

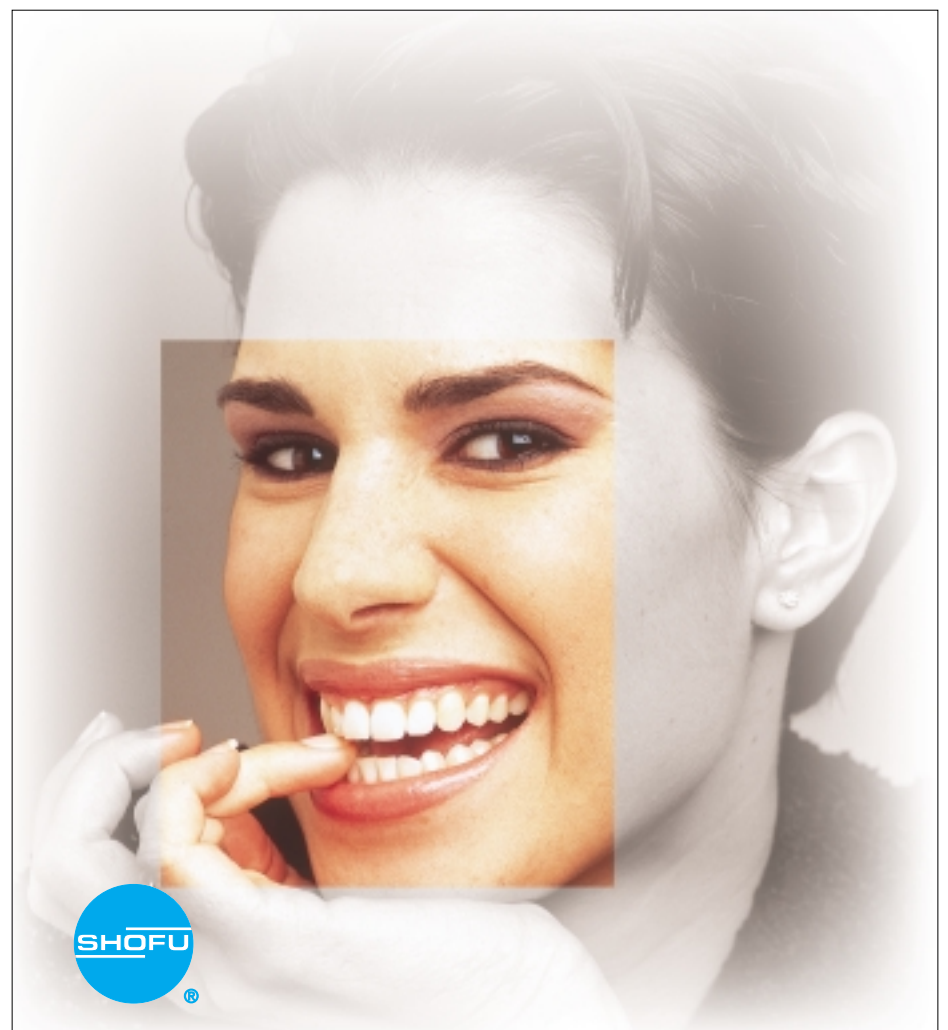
sen sowie die Grünen mit einer Ausbildungsplatzabgabe für mehr Lehrstellen sorgen. Angesichts der Ankündigung einer Ausbildungsumlage hat sich FVZL-Bundesvorsitzender ZTM Herbert Stolle eigene Gedanken aus Sicht des Handwerks – dem größten Ausbilder in Deutschland – gemacht. In seinem Aufsatz „Lehrlingsausbildung – von der Lust zur Last“ lobt Stolle das duale System der handwerksmeister-

lichen Berufsausbildung. Aus dem Zusammenspiel zwischen praktischer Ausbildung im Betrieb und theoretischer Ausbildung in einer Berufsschule schöpfe das deutsche Handwerk seine Kraft und schaffe solide Nachwuchsarbeit. Doch dieses in aller Welt geschätzte und oft kopierte System ist laut Stolle in Gefahr. So müssten beispielsweise Ausbildungsbetriebe das Bildungsdefizit der Schulabgänger kompensieren und Milliarden für Bürokratie hinblättern. Die Ausbildungsvergütung sei zu hoch, die Arbeitszeit werde immer kürzer und die überbetriebliche Ausbildung überflüssig.

„Verärgerten Ausbildungsmeistern vergeht langsam die Lust an der Ausbildung von Lehrlingen“, lautet ein Fazit Stollens. Und schließlich trete, von einigen Ausnahmen abgesehen, ein „Chor an Verhinderern und Verteuerern“ auf den Plan – gemeint sind die Handwerkskammern.



ZT Politik_4

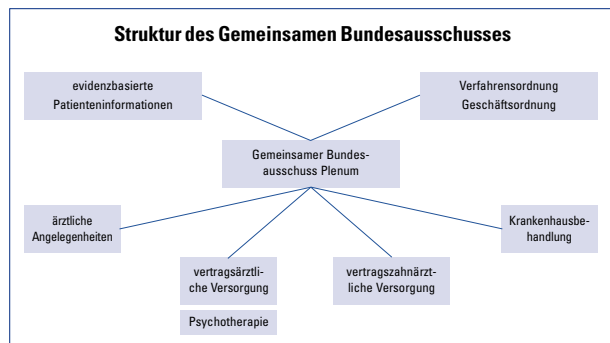


ANZEIGE

Gemeinsamer Bundesausschuss beschließt GMG-Nachbesserungen

Die aktuellen Änderungen der Gesundheitsreform werden nicht per Gesetz beschlossen. Der GBA wurde dafür vom Gesetzgeber mit einer Richtlinienkompetenz ausgestattet. Auch zahntechnische Interessen sind betroffen.

(dh) – Ende Januar wurden im Gemeinsamen Bundesausschuss (GBA) die Richtlinien zur Definition schwerwiegender chronischer Krankheiten sowie die Änderung der Krankentransport-Richtlinien beschlossen. Damit erfüllte der Ausschuss eine Forderung Ulla Schmidts (SPD) nach Klärung der „letzten offenen Fragen der Gesundheitsreform“. Sowohl Ärzte also auch Politiker und Medienvertreter waren in den vergangenen Wochen mit ihren Forderungen nach Änderungen im Gesundheitssystem-Modernisierungsgesetz (GMG) an den Bundesausschuss herangetreten. Dieser war erst Mitte Januar neu gegründet und mit einer weitreichenden Entscheidungsbefugnis ausgestattet worden. Der Gesetzgeber hat den Gemeinsamen Bundesausschuss, so der Vorsitzende des GBA Dr. Rainer



(Quelle: Presseinformationen Gemeinsamer Bundesausschuss)

Hess, mit einer generellen Kompetenz zum Ausschluss oder zur Einschränkung von Leistungen aus dem GKV-Katalog ausgestattet. Demnach können Leistungen eingeschränkt werden, wenn nach allgemeinem Stand der medizinischen Erkenntnisse deren Notwendigkeit und Wirtschaftlichkeit nicht nachgewiesen ist. Zudem werden

erstmals neben den Versichertenvertretern auch Patienten und Menschen mit Behinderungen ihre Interessen und Belange in den Ausschuss einbringen können. Aufgebaut ist der GBA wie folgt: Den unveränderlichen Rahmen des Ausschusses bilden der unparteiische Vorsitzende (Dr. Rainer Hess), die unparteiischen Mitglieder, die Vertreter der Krankenkassen und die neun Patientenvertreter.

Je nach Thema wechseln die 9 Vertreter der Leistungserbringer (Zusammensetzung für vertragszahnärztliche Versorgung – siehe Grafik. Für Krankenhausbehandlung wären 9 Vertreter der Deutschen Krankenhausgesellschaft DKG anwesend). Die Bedeutung des GBA, auch für die Zahntechniker, lässt

sich den Aufgabenstellungen für 2004 entnehmen:

- Der GBA hat bis Ende März Arzneimittel festzulegen, die im Moment noch als gängiger Therapiestandard gelten, zukünftig aber nicht mehr zu Lasten der GKV abgerechnet werden dürfen.
- Bis Ende März 2003 ist ein Katalog von Krankheiten zu erstellen, für die die Kassen mit Krankenhäusern Einzelverträge zur ambulanten Durchführung abschließen dürfen.
- Der GBA hat erstmals zum 30. Juni 2004 die zahnmedizinischen Befunde zu definieren, für die Krankenkassen befundorientierte Festzuschüsse bei einer medizinisch notwendigen Versorgung mit Zahnersatz zu gewähren haben.

Die Finanzierung des Ausschusses erfolgt durch eine Zuzahlung zu jedem abzurechnenden Krankenhausfall sowie aus Anteilen der Vergütungen für die vertragsärztliche und vertragszahnärztliche Versorgung. **zt**

GBA in seiner Besetzung nach § 91 Abs. 6 SGB V vertragszahnärztliche Versorgung.	
Unparteiischer Vorsitzender 2 weitere unparteiische Mitglieder	
9 Vertreter der Krankenkassen	9 Vertreter der Leistungserbringer
3 AOK 2 VdAK/AEV 1 BKK 1 IKK 1 LKK Bkn	9 KZBV
9 Patientenvertreter Mitberatungs- und Antragsrecht	

Auch der Chef muss ran

Überstunden gehören heute zum Laboralltag. Ob Angestellter oder Inhaber – jeder leistet seinen Anteil.

(eb) – Mit 66.000 Beschäftigten in rund 7.600 Betrieben ist das Zahntechniker-Handwerk die weitaus größte Handwerksbranche im Gesundheitsbereich. Leider sieht es derzeit so aus, dass die Wirtschaftlichkeit der zahntechnischen Betriebe zumeist nur noch durch einkalkulierte Überstunden gesichert werden kann. Denn die Labore können mit den Kassenpreisen nur auskommen, wenn alle deutlich mehr leisten, als sie bezahlt bekommen. Das betrifft sowohl die angestellten Zahntechniker als auch die Laborinhaber bzw. Unternehmer selbst. So leistet laut einer Umfrage unserer

wöchentlich ca. 50 bis 55 an Überstunden, wobei 90 Prozent davon rein produktive Arbeit darstellen. Ähnlich sieht es bei der Dental Design Reichert GmbH in Hamburg aus. So schlägt das Arbeitspensum von Inhaber Oliver Reichert mit ungefähr 60 wöchentlich geleisteten Mehrstunden zu Buche. Ungefähr 60 Prozent entfallen hierbei auf rein zahntechnische Arbeit. Um also heutzutage als zahntechnischer Betrieb am Markt bestehen zu können, darf man Überstunden nicht scheuen, ob man nun angestellt oder Inhaber ist. Auch der Chef muss mit ran. **zt**



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 Zahn Technik 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 ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

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

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

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

Redaktion
Katja Henning (kh) Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
(Redaktionsassistentin) E-Mail: k.henning@oemus-media.de
Eva Christina Börner (eb), M.A. Tel.: 03 41/4 84 74-1 06
(Redaktionsassistentin) E-Mail: e.boerner@oemus-media.de
Carsten Müller (cm), ZTM Tel.: 03 41/69 64 00
Betriebswirt d. H. E-Mail: Adentaltec@aol.com
(Ressort Wirtschaft)
Natascha Brand (nb), ZT Tel.: 0 62 62/91 78 62
(Ressort Technik, Service) E-Mail: brand@dentallnet.de

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

Anzeigen
Lysann Pohlann Tel.: 03 41/4 84 74-2 08
(Anzeigenposition/-verwaltung) 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)
E-Mail: pohlann@oemus-media.de

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

Die ZT Zahn Technik 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: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Nachdrucke, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung.

Kostenerstattung auch für GKV-Patienten

Was bisher nur den privat und freiwillig Versicherten vorbehalten war, gilt nun auch für gesetzlich Versicherte. Seit 1.1.2004 haben sie ebenfalls die Möglichkeit, bei Behandlungen Kostenerstattung zu wählen.

(kh) – Alle gesetzlich Versicherten, die wie Privatpatienten Therapien aus dem gesamten Spektrum der anerkannten Verfahren wählen möchten, haben seit Januar die Möglichkeit dazu. Das Verfahren ist einfach: Die Patienten bekommen eine Rechnung von ihrem Arzt oder Krankenhaus, bezahlen diese selbst und reichen sie bei ihrer Kasse ein. Von ihr erhält der Patient einen

Zuschuss und zwar in Höhe der Leistung, die ihm nach dem GKV-Leistungskatalog zusteht. Das frühere Prinzip – entweder Kassenleistung oder alles selbst bezahlen – entfällt damit. Wer sich jedoch für die Kostenerstattung entscheidet, ist ein Jahr lang an diese Entscheidung gebunden. Zudem verbietet es der Gesetzgeber, die Kostenerstattung isoliert, z.B. nur für den zahnärzt-

lichen Bereich zu wählen. Sie kann entweder für alle Kassenleistungen gewählt oder auf den ambulanten Bereich beschränkt werden. Dr. Christian Bolstorff, Präsident der Zahnärztekammer Berlin, verweist darüber hinaus auf die unkalkulierbaren Kosten für die Patienten, da die bei der Privatbehandlung üblichen Honorarsätze in Rechnung gestellt würden. „Die einzelnen

Maßnahmen nach GOZ weisen eine Differenz gegenüber den Gebühren für BEMA-Leistungen auf, die Grundlage für die Abrechnungen mit den GKV sind“, erklärt Bolstorff. Und schließlich können die Kassen Abschläge für die Verwaltungskosten erheben. Bei der TTK z.B. beträgt dieser 5 %, wenigstens aber 2,50 € und höchstens 25 € vom Erstattungsbetrag. **zt**

Resolution der 24 Zahntechniker-Innungen in Deutschland

Das deutsche Zahntechniker-Handwerk hat auf seiner außerordentlichen Mitgliederversammlung vom 13. Januar 2004 in Frankfurt am Main einmütig beschlossen:

1. Die zwangsweise Angleichung der unterschiedlichen Vergütungen für zahntechnische Leistungen in den einzelnen Vertragsbereichen durch das GMG führt für viele Laborinhaber zu einer tiefgreifenden Bedrohung. Das deutsche Zahntechniker-Handwerk wird daher alle rechtlichen Mög-

lichkeiten ausschöpfen, um die Existenzvernichtung vieler seiner mittelständischen Betriebe durch das GMG zu verhindern.

2. Die Politik ist aufgerufen, durch Änderung des GMG eine funktionsfähige Lösung zu verwirklichen, die in Gemeinwohl verträglicher Weise die unterschiedlichen Vergütungen angleicht, ohne das Handwerk weiter zu gefährden.
3. Die Mitgliedsinnungen des VDZI erteilen ihrem Bundesverband einstimmig

den Auftrag, die dafür erforderlichen Initiativen zu ergreifen. Die Innungen werden diese Initiativen auf Landesebene engagiert und durch den

VDZI koordiniert unterstützen.

Frankfurt am Main, 13. Januar 2003

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



„Prüfungen sind für Innungen in der Regel Defizitposten“

Ein Statement von ZTM Armin Walz, dem Stellvertretenden Vorsitzenden des Gesellenprüfungsausschusses im Zahntechniker-Handwerk Baden – die Innung –, zu dem ihm vorliegenden Artikel des FVZL-Bundesvorsitzenden ZTM Herbert Stolle „Lehrlingsausbildung – von der Lust zur Last“.

Das Zahntechniker-Handwerk hat traditionell, wie auch das übrige Handwerk, eine hohe Ausbildungsquote. Eine moderne Ausbildungsordnung ist gültig seit dem 1. August 1998, mit einem aktuellen Berufsbild. Im Ausbildungsrahmenplan sind alle zu vermittelnden Ausbildungsinhalte klar gegliedert und dem Ausbildungsverlauf zeitlich zugeordnet. Diese Ausbildungsordnung bildet eine gute Voraussetzung für eine qualitativ hochwertige Berufsausbildung im Betrieb, denn der Auszubildende hat ein gesetzlich verankertes Recht, alle darin aufgeführten Ausbildungsinhalte vermittelt zu bekommen.

Jeder gut ausbildende Betrieb hat hauptsächlich die Motivation, Nachwuchs für den eigenen Bedarf auszubilden. Ein schlechter Geschäftsverlauf mit sinkenden Umsätzen und ungünstigen Zukunftsprognosen führt grundsätzlich zu einem Rückgang der Ausbildungsbereitschaft. Eine staatlich reglementierte Ausbildungsplatzabgabe löst das Problem insofern nicht, da die Ausbildungskosten eines gut ausbildenden Betriebes mit Sicherheit höher sind als eine Ausbildungsplatzabgabe. Ein solcher Betrieb würde bei ungünstigen Betriebsergebnissen gezwungen sein, diese Ausbildungsplatzabgabe zu bezahlen – ein zusätzlicher Kostenfaktor. Im Rahmen der dualen Berufsausbildung werden dem Auszubildenden in der Berufsschule die theoretischen Inhalte des Lehrberufs vermittelt. Diese sind in der neuen Ausbildungsordnung in

einem Rahmenlehrplan in Form von Lernfeldern, passend zu dem betrieblichen Ausbildungsrahmenplan, festgelegt worden. Der Zeitbedarf für die Berufsschule ist dabei nicht verändert worden. Der ausbildende Betrieb ist verpflichtet den Lehrling für den Berufsschulbesuch freizustellen. Die überbetriebliche Lehrunterweisung (ÜLU) dient einzig und allein dazu, Ausbildungsdefizite des einzelnen Betriebes auszugleichen. Dadurch ist es jedem Betrieb möglich auszubilden, auch wenn er nicht alle Ausbildungsinhalte selbst vermitteln kann. Dies ist beispielsweise in der Sparte Kieferorthopädie häufig der Fall. ÜLU-Lehrgänge, ein Grundlehrgang und fünf weitere, sind dazu bundeseinheitlich erarbeitet worden und sind für den Auszubildenden genauso verpflichtend wie der Besuch der Berufsschule. Welche und wie viele Lehrgänge durchzuführen sind, wird von den regional zuständigen Handwerkskammern festgelegt. Überwiegend werden die ÜLU-Maßnahmen in handwerkskammereigenen, überbetrieblichen Ausbildungszentren durchgeführt, in einigen Fällen aber auch an Innungen übertragen. Eine Nichtteilnahme an den geforderten ÜLU-Lehrgängen kann zu einem Nichtzulassen zur Gesellenprüfung führen. Ärgerlich ist dabei allerdings eine sehr unterschiedliche Kostenstruktur der einzelnen Kammerbereiche, da diese nicht bundeseinheitlich geregelt ist. Die Gesellen- und Zwischenprüfungen sind fast ausschließlich von den Handwerkskammern an die jeweiligen Innungen delegiert worden. Die Innungen erfüllen damit hoheitliche Aufgaben, die in der Handwerksordnung eindeutig, zwingend vorgegeben sind. Für die entstehenden Kosten sind diese selbst verantwortlich, einen Zuschuss von der Handwerkskammer erhalten sie nicht. Die Handwerkskammern legen lediglich die Obergrenze der Prüfungsgebühren berufsübergreifend

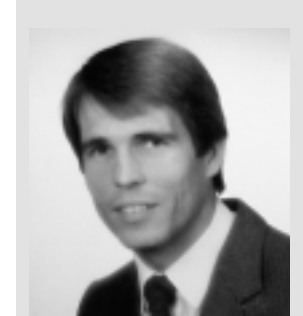
fest und schreiben diese Grenze über viele Jahre fort. Die Prüfungen werden von ehrenamtlichen Zahn Technikern und Zahn Technikermeistern abgenommen, die dafür ihre Freizeit, teilweise auch Teile ihres Urlaubs opfern, hierfür erhalten diese eine bescheidene Aufwandsentschädigung und die Erstattung ihrer Fahrtkosten. Aus eigener langjähriger Erfahrung, wie auch aus Gesprächen mit Kollegen, weiß ich, dass Prüfungen für Innungen in der Regel Defizitposten sind, die leider aus Mitgliedsbeiträgen der Innungsmitglieder auszugleichen sind. Die Innungen sind jedoch verpflichtet auch Prüflinge von Nichtin-

nungsmitgliedern zu prüfen. Viele Innungen suchen hier einen Ausgleich, indem sie Innungsmitgliedern einen Mitgliedernachlass gewähren und Nichtinnungsmitglieder mit der vollen Prüfungsgebühr belasten. Diese Regelung kann juristisch klargestellt werden, ist es doch für Innungsmitglieder nicht zumutbar, Nichtinnungsmitglieder zu subventionieren. Obwohl viele Kollegen Mitglied in der Innung sind, engagieren sich nur relativ wenige bei den wichtigen berufsständischen Aufgaben in ihrer Organisation. Leider, denn nur innerhalb ihrer berufsständischen Organisation hätten sie

die Möglichkeit, auf Rahmenbedingungen Einfluss zu nehmen, diese zu verbessern bzw. Verschlechterungen zu vermeiden, da nur die Innungen und der VDZI legitimiert sind, die Interessen des gesamten Berufsstandes bei Politik, Krankenkassen etc. zu vertreten. Kollegen, welche eine Mitgliedschaft in der Innung ablehnen, nennen als Hauptgrund für ihr Verhalten in der Regel nur wirtschaftliche Erwägungen. Stattdessen betätigen sie sich in vielerlei Beziehung als Trittbrettfahrer. Zu verurteilen ist insbesondere, wenn solche Kollegen sich erdreisten, Standesorganisationen und ihre ehrenamtlichen Funktionäre öffentlich zu verunglimpfen, wie dies in einem mir vorliegenden Artikel von Herbert Stolle zu lesen steht. Damit stellt sich so ein Kollege selbst ins Abseits. Wer nicht bereit ist, entstehende Ausbildungskosten und Prüfungskosten zu tragen, der setzt sich dem Verdacht aus, Lehrlinge in erster Linie als billige Arbeitskräfte zu missbrau-

chen, anstatt qualifizierten Nachwuchs auszubilden – ist derjenige dann vielleicht ein Abzocker? ☒

zt Kurzvita



ZTM Armin Walz

- geboren 1957 in Pforzheim
- 1976 Abitur
- 1981 Berufsabschluss als Zahn-techniker
- Mitglied der Gesellenprüfungskommission seit 1984
- Mitglied des Landesfachausschusses für Prüfungsfragen seit 1990
- Zahn Technikermeister seit 1992
- selbstständig seit 1994

ANZEIGE

ANZEIGE

picodent
Zeiser-Modellsystem
Das Original
100 sofort bei uns erhältlich!
Ludwigsfelder Str. 34-38
51806 Wipperfurth
Telefon 0 22 87 - 65 88 8
Telefax 0 22 87 - 65 88 30
www.picodent.de

Zweite Arbeitstagung

Die Kooperationsgemeinschaft der ostdeutschen Zahn Techniker-Innungen traf sich in Magdeburg.

(cm) – Am 09.01.2004 kamen die Vertreter der ostdeutschen Innungen zu einer zweiten Arbeitstagung in Sachsen-Anhalts Landeshauptstadt zusammen. Nachdem die teilnehmenden Innungen zunächst den Stand der Vergütungsverhandlungen in den verschiedenen Vertragsgebieten ausgetauscht haben, wurde anschließend über die aktuelle politische Entwicklung sowie über die Probleme bei der Einführung der BEL II-2004 beraten. Die Mitglieder der Kooperationsgemeinschaft ostdeutscher Zahn Techniker-Innungen verständigten sich da-

rauf, sowohl die bisherige parlamentarische Arbeit, als auch die erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Bundestagsabgeordneten aus verschiedenen Fraktionen fortzusetzen. So sind bereits für Anfang März 2004 weitere Gesprächstermine mit den Abgeordneten des Bundestages in Berlin geplant. Themen werden dabei vor allem die Umsetzung der Gesundheitsreform sowie die Entwicklung rund um die im Gesundheitssystem-Modernisierungsgesetz (GMG) vorgesehene Preisorientierung an einen Bundesmittelpreis ab 01.01.2005 sein. ☒

remanium® star □ de

Die neue Leichtigkeit des Bearbeitens

Die neue Leichtigkeit des Bearbeitens

remanium® star

Der Star unter den EMF Dentallegierungen

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

Fantastisch niedrige Härte
spürbar leichteres und effizientes Arbeiten

Hervorragend verblendbar
ästhetisch brillante Ergebnisse

Turnstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 72 31 / 803-0 · Fax +49 72 31 / 803-295
www.dentaurum.com · E-Mail: info@dentaurum.de

Seit Anfang des Jahres sind die vorher nur theoretisch zu erahnenen Auswirkungen der Gesundheitsreform 2003 für alle spürbar. Nach einem durch die Opposition als „katastrophal“ kritisierten Start wird momentan entsprechend den Einflussmöglichkeiten der verschiedenen Interessengruppen versucht, nachzubessern. ZT Zahntechnik Zeitung verfolgt auch 2004 für Sie die aktuellen Entwicklungen rund um die Gesundheitsreform.

Die Auswirkungen der Reformen auf die Leistungserbringer

Teil 4: Die Optiker

(dh) – Nachdem Ende 2003 die Kunden Schlange nach einer neuen Brille standen, befürchteten Optiker jetzt einen radikalen Umsatzeinbruch. „Von den deutschlandweit 8.500 Augenoptikern mit insgesamt zehntausend Filialen sind etwa 1.500 in ihrer Existenz gefährdet“, schätzt der Sprecher des Zentralverbands der Augenoptiker (ZVA), Stefan Diepenbrock, die aktuelle Situation ein. Während der VDZI als Vertreter des Zahntechniker-Handwerks darauf hofft, doch noch Nachbesserungen am GMG durchsetzen

zu können, gestaltet sich die Situation für das Optiker-Handwerk weitaus dramatischer. Noch bis Ende 2003 sahen die Optiker vergleichsweise gelassen in die Zukunft. Die Angst vor erhöhten Zuzahlungen bescherte den Brillenhändlern ab Mitte 2003 sowohl volle Kassen als auch die vage Hoffnung auf mehr. Die Gesundheitsreform ließ zudem die Frage offen, ob die Bestimmung der Augenwerte weiter Kassenleistung bleibt. Wäre das nicht der Fall gewesen, so hätten Patienten 20 € plus Praxisgebühr beim Augenarzt für diese Leistung be-

zahlt. Beim Optiker hingegen wäre ihnen wesentlich weniger berechnet worden, was die Patienten weg vom Augenarzt, hin zum Optiker gelockt hätte. Doch die GMG-Nachbesserungen Anfang 2004 machten die Hoffnung auf volle Brillengeschäfte zunichte. Übrig bleiben Optiker – nicht zuletzt wegen fehlender Lobby-Arbeit in Berlin – mit mehr Problemen, denn je. Für die Dentallabore hingegen bleibt die Hoffnung auf eine einsichtige Bundesregierung und auf einen starken VDZI, um solche Rückschläge zu vermeiden. **ZT**

„Letztendlich werden wir doch Abstriche hinnehmen müssen“

ZT Zahntechnik Zeitung sprach mit Edgar Hartmann, Werner-Optik Ansbach.

ZT Herr Hartmann, Ende 2003 machte in den Medien die sogenannte „Brillenschlange“ die Runde. Menschenmassen drängten in die Läden, um die letzten Brillen auf Kassenrezept zu erhalten.

Das ist richtig, bei uns war der Laden teilweise so voll, dass die Leute nicht mehr zur Tür herein kamen. Es gab so viel zu tun, dass wir im letzten Quartal eine Steigerung gegenüber dem Vorjahresquartal von 130 % zu verzeichnen hatten. Im Moment allerdings ist die Lage katastrophal. Ich verkaufe jetzt in einer Woche so viel, wie vorher an einem Tag. Während ich im letzten Quartal eigentlich die doppelte Mannschaft gebraucht hätte, muss ich nun nach und nach sogar die eigentliche Kernmannschaft entlassen.

ZT Und das ist für Sie eine konkrete Auswirkung der Gesundheitsreform?

Absolut. Und diesen „Durchhänger“, den wir jetzt bekommen, der wird wohl zwei Jahre lang anhalten. Denn alle haben schnell noch ihre Brillen bestellt. Und dadurch, dass unsere Kunden jetzt wissen, sie müssen mehr zuzahlen, werden sie ihre Brillen auch länger tragen. Da man jetzt eine höhere Zuzahlung leisten muss, muss die Brille folgerichtig statt zwei, nun drei Jahre halten. Das

Schlimmste ist, dass jetzt die Preiskämpfe losgehen. Die Optiker versuchen, die wenigen Kunden in ihre Läden zu locken, indem sie Preisdumping veranstalten.

ZT Demnach sehen Sie auch eine konkrete Gefahr durch die so genannten „Billig-Ketten“ wie Fielmann?

Nicht nur durch die Billig-Ketten. Auch kleine mittelständige Unternehmen bieten im Moment das Paar Gleitsichtgläser z.B. für 99 € an, die man sonst für 250 € verkauft hat. Es geht nur noch darum, die Leute in den Laden zu bekommen, in der Hoffnung, ihnen dann etwas Teureres zu verkaufen.

ZT Wie haben Ihre handwerklichen Interessenvertretungen versucht, auf die Politik Einfluss zu nehmen, um diese Auswirkungen abzumildern?

Leider viel zu wenig und nicht massiv genug. Man muss aber auch dazu sagen: Der Zentralverband der Augenoptiker wird in Berlin ja nur gehört. Letztendlich haben sie keine Beschlusskraft.

ZT Demnach sehen Sie auch keine Chance, dass es dem Zentralverband noch gelingt, nachzubessern?

Nein. Wir haben jetzt die ganze Zeit das Problem gehabt, dass

die Augenärzte für die Refraktion, also das Ausmessen des Auges, auch keinen Zuschuss mehr bekommen. Jetzt haben es die Lobbyisten von den Augenärzten doch geschafft, dass es als therapeutische Vorsorgeuntersuchung von den Kassen bezahlt wird. Die Augenoptiker bekommen es weiterhin nicht bezahlt. Also eine Ungleichbehandlung der Optiker. Wir müssen jetzt die Refraktion ebenfalls kostenlos anbieten, um überhaupt konkurrenzfähig zu sein. Durch die Änderungen der Gesundheitsreform hat sich unsere Situation im Nachhinein nochmals verschlechtert. Im Moment sind wir die großen Verlierer der Reform.

ZT Mit welchen Konzepten werden Sie dennoch versuchen zu reagieren?

Durch den Wegfall des Kassenzuschusses müssten unsere Kunden zwischen 10 und 20 % mehr zahlen. D.h. wenn früher jemand eine Brille für 500 € gekauft hat, würde er jetzt im Schnitt 600 € zahlen. Das ist so nicht zu machen. Diese Differenz müssen wir versuchen aufzufangen. Wir geben den Druck an die Industrie weiter, um die Ware billiger zu bekommen. Letztendlich werden wir, der Lieferant und auch der Kunde doch Abstriche hinnehmen müssen. **ZT**

Räumt VDZI internen Streit ein?

Verband vermutet öffentliche „Meinungsmache“ durch ZT Zahntechnik Zeitung

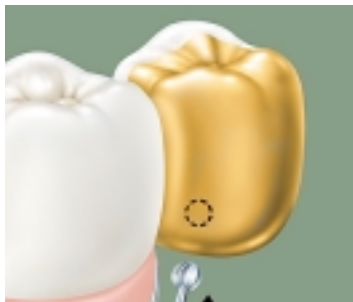
(cs) – In einem ermahnenden Appell an alle Innungsbetriebe hat VDZI-Präsident Lutz Wolf diese aufgefordert, nicht alles zu glauben, was sie in Sachen Berufspolitik zu lesen bekommen. Vor allem „eine Zeitung, die beansprucht, für die Zahn-

technik zu schreiben“, würde ihre Leser durch „offenkundige Zerrbilder“, die nichts zur Sache beitragen, täuschen. Interner Streit dürfe nicht die Berufspolitik beherrschen. Zudem warnt Wolf vor einer Schwächung der eigenen

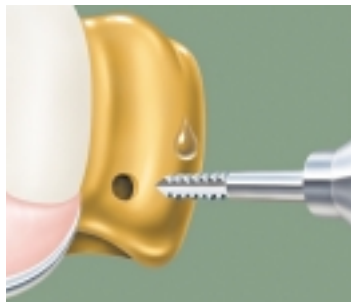
berufspolitischen Position des Handwerks durch einen „unkontrollierten Polit-Tourismus nach Berlin“. Dieser würde die „knappen Kräfte zersplittern.“ Schließlich gäbe es nur den einen „für Berufspolitik zuständigen VDZI.“ **ZT**

ANZEIGE

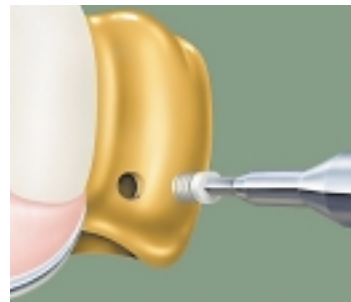
„Quick-rep“ – eine schnelle Hilfe bei **friktionsschwachen** Teleskopkronen.



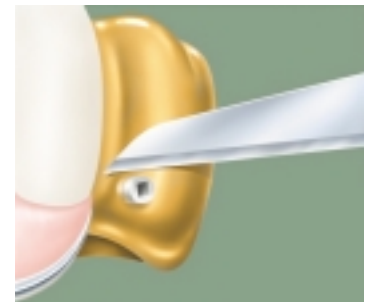
Mit dem 1,0 mm Rosenbohrer ein Loch in die Sekundärkrone bohren



Gewindeschneiden

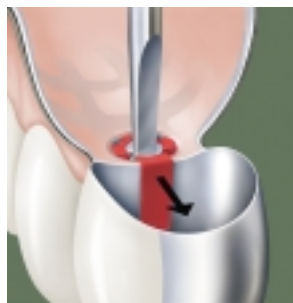


Quick-rep Friktionselement eindrehen und dem **Sicherheitsempfinden** des Patienten anpassen



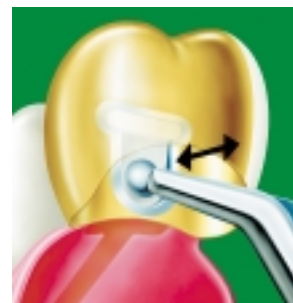
Überstehenden Teil von außen mit dem Skalpell bündig abschneiden

„TK1“



Patientenangenehme individuell **einstellbare Friktion** für Teleskopkronen.

„MT-Klick“



für Teleskop- u. Konuskronen

- *spürbar einrastend
- *einfache Montage
- *dauerhafte Funktion

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



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

Kostenlose Hotline 08 00/8 80 48 80

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



INNUNGEN INTERN

Gütesiegel in Sachen Umwelt



ZTM Cathrin Fischer freut sich über die Auszeichnung.

Das 50. Umweltsiegel der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg für Engagement in Umwelt- und Verbraucherschutz ging nach Potsdam.

Das 50. Exklusiv-Logo für nachweislich besonderes Engagement für Umwelt- und Verbraucherschutz steht seit Ende Dezember letzten Jahres in einem Mitgliedsbetrieb der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg (ZIBB) in Potsdam auf dem Arbeitstisch: Zahntechnikermeisterin (ZTM) Cathrin Fischer (43) nahm es zusammen mit einem Gratulationsblumenstrauß für das Labor entgegen. Das von ihr gemeinsam mit ZTM Axel Muhr geleitete Unternehmen hatte in den letzten Monaten vieles in der Laborführung so umstrukturiert, das nunmehr die Voraussetzungen erreicht waren, dass Gütesiegel zu erreichen. Das entsprechende Zertifikat wird von den Handwerkskammern in Berlin und Brandenburg in Zusammenarbeit mit der ZIBB vergeben.

Zu den vielen Maßnahmen, die das Labor für die Erlangung des „Umweltsiegel“-Zertifikates unternommen hat, gehört z.B. der Einkauf biologisch verträglicherer Materialien, darunter z.B. Neuentwicklungen von Prothesen-Unterfütterungsstoffen, umweltgerechteres Arbeiten und die deutliche Reduzierung von Müll. Mit Erlangung des Umweltsiegels zeigt dieser Innungsbetrieb wie 50 andere Mitgliedsbetriebe in Berlin-Brandenburg auch, dass ausschließlich körperverträglicher Zahnersatz auf umwelt- und ressourcenschonende Weise hergestellt wird und damit nachweisbar mehr Sicherheit für Patient und Zahnarzt besteht. Die Umstellung macht das Labor nicht allein, sondern wird von einer kompetenten Service-Organisation (b.u.s. – büro für umwelt- und sanierungsberatung), die mit der Zahntechnikerinnung

eng zusammenarbeitet, beraten und begleitet. Dies sei erst der Einstieg, so Cathrin Fischer, das Labor werde weiter an innovativen Entwicklungen teilnehmen und sich neuen Qualifizierungen stellen: „Auch wenn der wirtschaftliche Druck groß war und ist“, so die Laborleiterin, „sehen wir in solchen Maßnahmen eine gute Chance, uns als leistungsfähiger Partner von Zahnärzten und Patienten zu profilieren. Das Interesse der Patienten an Wissen, welche Materialien sie im Mund tragen, ist sehr groß. Wir können mit unseren Zahnersatz-Zertifikaten und dem Patienten-Serviceheft demonstrieren, was enthalten ist und dass wir umwelt- und verbraucherrechtsgerecht gearbeitet haben.“ Sorgen für die Zukunft hat das Labor eher nicht – es gebe im Moment viel zu tun, so Cathrin Fischer. Dr. Manfred Beck, Geschäftsführer der ZIBB, blickt dagegen eher skeptisch in die Zukunft der Mitgliedslabore: „Starke Einbrüche bezüglich

der ZE-Nachfrage und damit der Auftragslage der Labore sind auf Grund fortdauernder Patientenverunsicherung und rückläufiger „Kaufkraft“ perspektivisch auch weiterhin nicht auszuschließen. Trotzdem wollen und werden die zahntechnischen Innungsbetriebe auch im Jahr 2004 für Patienten und Zahnärzte verlässliche Partner und Dienstleister sein.“

ZT Adresse

Zahntechniker-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



Medizin im Team

Der Kongress „Zahnheilkunde 2004“ verspricht ein Fortbildungshighlight für Praxis und Labor zu werden

Unter dem Motto „Medizin im Team“ findet am 12. und 13. März 2004 in der Rheingoldhalle Mainz „Zahnheilkunde 2004“ statt. Der zweitägige Kongress wird von der Zahn-

techniker-Innung Rheinland-Pfalz zusammen mit der Landes Zahnärztekammer Rheinland-Pfalz veranstaltet und ist der lebende Beweis für die Arbeitsteilung zwischen Praxis und Labor – den Partnern in der Zahngesundheit. Der Kongress bietet Zahn Technikern, Zahnärzten und Zahnärztinnen die Chance zur Fortbildung und für Gespräche mit Kunden und Kollegen. Gundula Gause vom ZDF wird die Teilnehmer begrüßen und den Kongress moderieren. Auf der Tagesordnung stehen Vorträge und Workshops. So erfährt der wissenshungrige Zahn Techniker von ZTM Jürg Stück, Schweiz, und Dr. Giuseppe Allais, Italien, beispielsweise Interessantes über die Zusammenhänge zwischen

„Sprechen und Zahnersatz“ und bei ZTM Enrico Steger, Brunico, Italien, geht es um „Ästhetik und Emotionen“. In anschließenden Workshops kann der Zahn Techniker das Erfahrene vertiefen und in die Praxis umsetzen. Während einer Dentalausstellung können sich die Teilnehmer von neuen technischen Entwick-

lungen im Praxis- und Laborbereich ein Bild machen. „Warum Flugzeuge abstürzen und Firmen pleite gehen“ wird den Kongressbesuchern Dr. Bernhard Saneke aus Wiesbaden in seiner Festrede erklären. Dabei schaut er hinter die Kulissen und deckt erstaunliche Parallelen zwischen Flugzeugen und Unternehmen auf:

Warum es zum Absturz oder zur Pleite kommt und was erfolgreiche Unternehmen anders machen als ihre Konkurrenz.

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung
Rheinland-Pfalz
Essenheimer Straße 125 B
55128 Mainz
Tel.: 0 61 31/7 20 77 20
Fax: 0 61 31/7 20 77 07
E-Mail:
zti-rheinland-pfalz@t-online.de
www.zahntechnikerinnung.de



Manfred Heckens, Obermeister der Innung Rheinland-Pfalz.



Partner der Innung in Sachen Zahnheilkunde: Dr. Otto W. Müller, Präsident der Landes Zahnärztekammer Rheinland-Pfalz.

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Informationen zum Kongress und Anmeldeformulare erhalten Sie bei der Zahn Techniker-Innung Rheinland-Pfalz
Essenheimer Straße 125 B
55128 Mainz
Tel.: 0 61 31/7 20 77 20
Fax: 0 61 31/7 20 77 07
E-Mail: zti-rheinland-pfalz@t-online.de
www.zahntechnikerinnung.de

Dirigent eines erstklassigen Orchesters

Führung und Motivation – unter diesem Motto fand der zweite Wettbewerb Personalmanagement in Nordrhein-Westfalen statt.

Was hat ein Orchester mit dem Personalmanagement oder auch dem Betrieb zu tun? Nun, in einem Betrieb geht es ähnlich zu wie in einem

Orchester: Nur wenn die Leistung des gesamten Orchesters stimmt, kommt auch der Erfolg. Der Dirigent stellt das Team zusammen und sorgt durch sinnvolles Motivieren dafür, dass die Fähigkeiten des einzelnen Orchestermitglieds optimal zum Einsatz kommen. „Führung und Motivation“ – diese beiden Begriffe standen auch beim Wettbewerb Personalmanagement 2003 im Vordergrund. Es wurden praxiserprobte Beispiele gesucht, wie Handwerksunternehmen in ihren Betrieben mit dem Thema Führung umgehen und wie Motivation der Mitarbeiter täglich gelebt wird. Das Projekt wurde bereits zum zweiten Mal in Angriff genommen – von der Personalmanagement-Initiative Handwerk NRW des Management-Center Handwerk (MCH) und ihren Projektpartnern, wie der Zahn Techniker-Innung Düsseldorf (ZID). Die Jury hat das Konzept des Dental-Labors Keller aus Remscheid überzeugt: Der Innungsbetrieb der ZID hat den 3. Platz belegt, der Preis – 2.500 Euro – wurde am 27.

November 2003 in Dortmund übergeben. Das Personalmanagement-Konzept des Preisträgers ist gekennzeichnet durch Flexibilität, d.h. Anreize zur Motivation

werden individuell gegeben: Für die junge Mutter sind es flexible Arbeitszeiten, bei einem anderen Mitarbeiter ist es die Nutzung des Firmenfahrzeuges. „Ich versu-

che, die individuellen Bedürfnisse meiner Mitarbeiter bei unserem Personalmanagement zu berücksichtigen. Dadurch bekomme ich ein hohes Maß an Engagement und Zufriedenheit zurück“, sagt Rainer Alles, Zahn Technikermeister und Inhaber des Dentallabors Keller. Beraten wurde das Labor Keller durch Anke Frilling, Personalmanagement-Beraterin bei der ZID. Die Innungsleistung für Betriebe in Sachen Personalmanagement umfasst neben einer persönlichen Beratung vor Ort – im Labor, die Herausgabe von diversen Broschüren mit praktischen Personalmanagementtipps sowie die Veranstaltung von Seminaren. „Viele Unternehmen kränken daran, dass der Unternehmer zu viel im Alltagsgeschäft eingebunden ist“, weiß Anke Frilling. „Hier zeigt sich sehr

deutlich, dass die Konzentration des Chefs auf die Führungsaufgabe und die genaue Organisation der Arbeitsabläufe dem Unternehmen einen enormen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Die Mitarbeiter profitieren zweifach davon: Der Unternehmenserfolg sichert ihnen ihren Arbeitsplatz, und sie haben feste Aufgaben und Kompetenzen, auf die sie sich konzentrieren können.“

ZT Adresse

Zahn Techniker-Innung Düsseldorf
Willstätter Straße 3
40549 Düsseldorf
Tel.: 02 11/4 30 76-0
Fax: 02 11/4 30 76-20
E-Mail: info@zid.de
www.zid.de



ANZEIGE



nem Orchester: Nur wenn die Leistung des gesamten Orchesters stimmt, kommt auch der Erfolg. Der Dirigent stellt das Team zusammen und sorgt durch sinnvolles Motivieren dafür, dass die Fähigkeiten des einzelnen Orchestermitglieds



Anke Frilling, Personalmanagement-Beraterin bei der Innung Düsseldorf gratuliert ZTM Rainer Alles, Inhaber des Preisträgerlabors Keller aus Remscheid.

ZT WIRTSCHAFT

So können Sie Ihr Dentallabor in den aktuellen Marktentwicklungen auf Erfolgskurs steuern

Im Zuge der politischen Diskontinuität und verschärften Regulierung durch den Gesetzgeber setzt sich der anhaltende Kostendruck in der Dentalbranche weiter fort. Dies führt zu der Notwendigkeit, nicht nur „reaktiv“, sondern auch „proaktiv“ zu handeln. Egal, wie man zu diesen Veränderungen steht – sie haben den Arbeitsalltag in der Zahntechnik verändert. Das handwerkliche Geschick und der Fleiß reichen heute nicht mehr aus!

Von Angelika Pindur-Nakamura und Sophie Malenfant

Der heutige Schlüssel zum Erfolg, um Ihre Position im Leistungs- und Qualitätswettbewerb zu stärken, ist, eine effiziente Labororganisation aufzubauen, die diesen neuen Anforderungen gerecht wird. Es geht darum, die richtigen Hilfsmittel zu erkennen, die Sie ab jetzt für die Laborführung benötigen. Weit über Ihre eigene Laborgestaltung hinaus geht es um die Zukunfts-

fen! Der Verkäufer-Markt, der Markt von gestern, war gekennzeichnet durch wenige Anbieter und viele Nachfrager. Der Absatz funktionierte praktisch automatisch. Es war ein begeisterter Markt. Die Macht ging vom Anbieter (Labor) aus. Inzwischen leben wir in einem Käufer-Markt ... Der Käufer-Markt, der Markt von heute, ist geprägt

stehen bei Kunden branchenübergreifend!

Nutzen Sie die Chancen, mit voller Fahrt auf den Erfolgskurs zu steuern! Heute heißt der Eckpfeiler des Erfolgs: KUNDEN-ORIENTIERUNG.

Im Mittelpunkt der veränderten Absatzpolitik des La-

folgskurs: **Strategie anstatt Zufallsprinzip.**

Wer ist eigentlich unser Kunde?

Besonders in schweren Zeiten ist es wichtig, auf Effizienz zu achten ... Nur das Wesentliche zählt! Als Erfolgsfaktor wird der Kunde in den Mittelpunkt der Laboraktivitäten gestellt. Dafür müssen wir wissen, wer unser Kunde ist. Wer ist der Entscheider im Kaufprozess? Wen muss ich beachten? (Abb. 1)

Die Versorgungskette in der Dentalbranche stellt eine Wertschöpfungskette dar. Jedes beteiligte Unternehmen ist nur an einem Teil der Gesamtwertschöpfung der Versorgungskette beteiligt. Die Versorgungskette muss mit gutem Beziehungsma-

nagement betrieben werden, sodass die Beteiligten nachhaltig zu einer guten Gesamtleistung mit Nutzen für alle geführt werden. Unser Kunde, auf den wir uns konzentrieren sollen, ist also der Zahnarzt. Der Kunde ist zwar König ... aber nicht jeder König ist gleich!! ... Zahnarzt und Labor müssen zusammen passen! (Abb. 2)

Was passiert heute in der Dentalbranche?

Der Kunde (der König) ist sehr begehrt ... Auf Grund der schwierigen Wirtschaftslage müssen Dental-labore auf Kundensuche bzw. in die Offensive gehen. Dies bedeutet, die Kunden – die Zahnärzte – bekommen viele Angebote und fangen an zu vergleichen:

Wer bietet mir was? Welches Angebot ist für mich sinnvoll? Welches Angebot ist auf die Bedürfnisse meiner Praxis und meiner Patienten zugeschnitten? Nur die Labore, die ein klares Profil zeigen sowie „alleinstehende Merkmale“ haben, werden sich in dem Leistungs- und Qualitätswettbewerb behaupten können. Davon hängt ihr Markterfolg ab.

Die wichtigste Person in unserem Dentallabor ist also der Kunde. Und Kundenorientierung ist die wichtigste Chance, sich vom Wettbewerb zu differenzieren! Untersuchungen haben es bewiesen: Die größten Chancen, um sich in Zukunft im Wettbewerb zu differenzieren, liegen in der Kundennähe und Dienstleistung.



Abb. 1

fähigkeit Ihres Betriebes. Das Ziel von M.a.p.s. (M.a.p.s. bedeutet Landkarte in Englisch) ist es, Laborinhabern, die jeweils vor vielen Entscheidungen stehen, zu helfen, den richtigen Weg zu ermitteln und die Erfolgsmilesteine in Geschäftsplänen zu entwickeln.

Denn heute können Sie sich nicht mehr leisten, sich treiben zu lassen ...

Sonst besteht die Gefahr, dass Sie von Ihrer Wunschposition abweichen! Für Ihre positive Unternehmensentwicklung müssen Sie zwangsläufig einen Plan haben, anhand dessen Sie überprüfen können, ob Sie sich auf dem richtigen Kurs befinden oder nicht. Ohne klares Konzept verzettelt man sich!!

Warum ist es so? Die Situation am Markt hat sich in den letzten Jahren grundlegend verändert: Vom Verteilen zum Verkauf-

durch viele Anbieter und wenige Nachfrager. Er ist gekennzeichnet durch einen Überschuss an vergleichbaren Angeboten, eine starke Konkurrenz, eine gleichbleibende oder teilweise rückläufige Nachfrage. Die Ansprüche an die Qualität der Produkte und Dienstleistungen ist gestiegen, so wie die Anforderungen an die Qualifikation der Mitarbeiter, u.a. auch durch den weltweiten Wettbewerb. Es ist ein kritischer Markt. Die Macht geht vom Kunden (Käufer) aus. Heute interessieren sich die Kunden stärker als früher für ihren Nutzen und vergleichen Alternativen skeptisch. Sie sind sensibler als früher gegenüber Übertreibungen, gegenüber austauschbaren alternativen Produkten, gegenüber dem Preis. Sie sind anspruchsvoller als früher, stellen dabei Qualität über Quantität, wünschen fachliche und partnerschaftliche Beratung, beachten Image, Philosophie und Werte des Unternehmens zunehmend. Und: Die Erwartungen ent-

bors muss heute die gute Beziehung zum Kunden mit seinen veränderten Wünschen und Ansprüchen stehen. Die Voraussetzung, um wettbewerbsfähig zu bleiben, ist die kontinuierliche Verbesserung des Kundennutzens und der Unternehmensleistung. Unter Verbesserung des Kundennutzens verstehen wir z.B.

- die höhere Problemlösungsfähigkeit
- die bessere Befriedigung von Bedürfnissen
- die leichtere und/oder erweiterte Anwendbarkeit von Produkten.

In diesen Punkten gibt es nichts, was man nicht noch sinnvoller und besser machen könnte! Es bestehen Möglichkeiten, mit voller Fahrt auf dem Erfolgskurs zu steuern, wenn man die neuen Anforderungen, die vom Markt kommen, frühzeitig erkennt! Die Basis dafür ist eine ganzheitliche Laborführung mit den entscheidenden Er-

ANZEIGE

ZAHNTECHNIK
ZEITUNG

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Sie wollen mehr Informationen? Möchten wissen was läuft, suchen Fakten und Hintergründe, halten Ausschau nach Trends und Innovationen und Weiterbildung ist Ihnen wichtig. Sie suchen nach Orientierung, um sich im ständigen Wechsel behaupten zu können und wollen von Veränderungen profitieren.

Wir bieten Ihnen einen überdurchschnittlichen Nutzwert, exklusive Berichte, klares Layout und übersichtliche Grafiken. Sie erhalten realisierbare und marktorientierte Vorschläge. Wir beschreiben Trends und deren Folgen, beleuchten Tendenzen und Innovationen und nehmen gesundheitspolitische Strömungen unter die Lupe – und dies jeden Monat neu!

Sind Sie bereit? Werden Sie Leser der Monatszeitung für das zahntechnische Labor. Einfach Faxformular ausfüllen, an uns senden und Leser werden.

Ja, ich möchte das Miniabo. Die nächsten 3 Ausgaben für 10,00 €.*

Ja, ich möchte das 2-Jahres-Abo ab nächstmöglicher Ausgabe. Für 70,00 € erhalte ich für 2 Jahre mit der ZT Zahntechnik Zeitung.*

Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Firmenstempel

Labor/Firmenname _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift _____

Antwortfax

OEMUS MEDIA AG
Aboservice
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

Senden Sie ein Fax 03 41/4 84 74-2 90

Good News für Zahntechniker



Abb. 2

Eine erfolgreiche Labororganisation bedeutet heute zwangsläufig eine marktorientierte Unternehmensorganisation.

Ziel einer marktorientierten Unternehmensorganisation ist es, seine Zielgruppe und deren Bedürfnisse zu kennen und zu identifizieren, um sich der Zielgruppe anzupassen und sie beeinflussen zu können. Es geht darum, die Kundenerwartungen bestmöglichst auf eine profi-

die Neukundengewinnung zur Gewinnung neuer Marktanteile bzw. zur Kompensierung der Kundenverluste. Profilieren Sie sich durch klare Unternehmenswerte! Dafür müssen Sie Ihre Erfolgsfaktoren analysieren, d.h. deren Ausprägung sowohl aus eigener als auch aus Kundensicht. Durch die Analyse der Markt-Situation (Ihre Mitbewerber, Kunden, Produkte/Dienstleistungen) und Ihrer Stärken/Schwächen bzw. Chancen/Risiken, können Sie Maßnahmen gegen die hohe Austauschbarkeit Ihrer Produkte sowie Dienstleistungen entwickeln und sich durch klare Werte profilieren.

Sie strahlen dann Einzigartigkeit und Attraktivität aus, bauen ein individuelles Firmenimage auf und machen damit Ihre Laborpersönlichkeit (be-)greifbar. So entsteht Ihre Strategie zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit, die Ihnen ebenfalls ermöglicht, sich gegen Ihre Konkurrenz abzuheben bzw. abzugrenzen. Und die Konkurrenz schläft nicht!

Somit wird die wichtigste Frage beantwortet: Warum soll ein Zahnarzt mein Labor beauftragen, wenn er mehr als ein anderes? Bzw. was hat der Zahnarzt bzw. der Patient davon, wenn er mein Labor beauftragt?

Ab dann wird es Ihnen möglich sein, nur die vom Kunden honorierte Qualität zu produzieren. Bis vor kurzem war das Wort „Qualität“ mit der Qualität von Produkten und Dienstleistungen aus Sicht des Unternehmens assoziiert. Deshalb ging es z.B.

beim Qualitätsmanagement nur darum, Fehler zu vermeiden, gewünschte Produkt- und Dienstleistungseigenschaften zu entwickeln und über technische und organisatorische Standards das Produktionsergebnis zu sichern. Heutzutage ist es für Ihren Markterfolg äußerst wichtig, beim Thema Qualität zunächst an Probleme und Bedürfnisse der Kunden und der potenziellen Kunden zu denken und daraus Kundenerwartungen zu formulieren.

Erst dann kann eine zielführende Labororganisation aufgebaut werden – schließlich ist das übergeordnete Ziel NICHT, tolle Produkte und Dienstleistungen anzubieten, sondern genau die Qualität anzubieten, die Ihnen der Kunde auch honoriert. Einfacher ausgedrückt: Was nützt Ihnen eine (mit Kosten erzielte) Qualität, die der Kunde nicht bemerkt und deshalb auch nicht bereit ist, einen höheren Preis dafür zu akzeptieren?

Um bei minimalem Aufwand die maximale Wirkung zu erzielen, werden in einer effizienten, marktorientierten Labororganisation die Kundenstrategie und die Geschäftsabläufe aufeinander abgestimmt, nach den bekannten Phasen der Planung, Realisierung und Steuerung. Das Ziel ist es, reibungslose und qualitätsorientierte Geschäftsabläufe sicher zu stellen. Ein Zertifizierungsverfahren nach ISO Normen ist ab dann möglich.

Um messbar wirtschaftlichen Erfolg zu erzielen und um die kontinuierliche Optimierung der Laborleistung sicherzustellen, werden bis-

ZT Die Hauptvorteile einer kundenorientierten Labororganisation

Eine kundenorientierte Labororganisation bedeutet, Strukturen und Produktions- sowie Arbeitsabläufe zu überdenken, um Chancen zu nutzen, auf ständig wechselnde Gegebenheiten flexibel zu reagieren und sich offen gegenüber spezifischen Kundenwünschen zu verhalten. Eine kundenorientierte Labororganisation bringt Ihrem Labor einen **dauerhaften Nutzen:**

Minimierung des Aufwandes, d.h. Senkung der Kosten bei Sicherung und Förderung der Kundenzufriedenheit:

- Damit steigern Sie Ihre Produktivität und Ihren Umsatz,
- Sie sparen Kosten,
- Sie sichern Ihre Wettbewerbsfähigkeit und
- Sie motivieren Ihre Mitarbeiter und erhöhen deren Verantwortungs- und Qualitätsbewusstsein.

Durch die Ausrichtung der Unternehmensabläufe an den Wünschen der Kunden wird NICHTS DEM ZUFALL ÜBERLASSEN!

Damit sichern Sie die Zukunft Ihres Labors ... und sich selbst wieder MEHR ARBEITSFREUDE!

Abb. 3

her ungenützte Ziel- und Kontrollsysteme implementiert. Diese gewinnbringenden Planungs- und Steuerungsinstrumente beruhen auf dem „Ursache-Wirkungs-Prinzip“ und ermöglichen Ihnen die Profitabilität Ihres Labors zu erhöhen. Dieses Steuerungssystem ist übrigens ein wesentlicher Teil des Geschäftsplanes, den Sie für Ihre Unterneh-

mensbewertung im Rahmen der neuen Richtlinien für die Kreditvergabe nach den Basel II Vereinbarungen benötigen werden. Wenn Du nicht mit der Zeit gehst, ... dann gehst Du mit der Zeit!

Das oberste Laborziel lautet heute mehr als je zuvor: Zufriedene Kunden. Denn ohne sie geht nichts! ZT

ANZEIGE

table Art zu erfüllen. Kunden-Orientierung als Erfolgsfaktor: Denn „Nichts ist ineffizienter, als etwas zu verbessern, was beim Kunden überhaupt nicht gefragt wird!“ (Abb. 3)

Wie geht man vor?

Um Erfolg zu haben, müssen Sie eine klare Strategie entwickeln und umsetzen. Für eine gelungene Kundenorientierung sind die Aktivitäten in puncto Sicherung der Marktanteile entscheidend. Dies erfolgt u.a. über die Stärkung der bestehenden Kundenbeziehungen und die Neukundengewinnung. Kundenbindung, weil jeder unzufriedene Kunde die Konkurrenz stärkt und

ANZEIGE

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

INFO

Sie wollen Ihr Dentallabor den neuen MARKTENTWICKLUNGEN optimal anpassen? Dann sind Sie bei M.a.p.s. richtig!

Für Ihren MARKTERFOLG handeln wir Individuell – Effizient – Zukunftsorientiert.

M.a.p.s. macht Dentallabore zukunftsfähig! Für Ihren Markterfolg unterstützen wir Sie von den Bereichen „Kundengewinnung“ und „Kundenbindung“ (durch kundenorientierte Unternehmensstrategien), bis zum „Management der Qualität im Labor“ (durch Qualitätsmanagement-Systeme), und bei Bedarf bis zur Zertifizierung.

• Die Methode M.a.p.s.

Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir anhand der individuellen Unternehmenssituation und Anforderungsanalyse maßgeschneiderte Konzepte. Unsere Lösungsalternativen sind besonders praxisnah und sofort umsetzbar. Sie bringen einen spürbaren Nutzen und führen zum messbar wirtschaftlichen Erfolg. Unsere Aufgabe besteht nicht nur darin, Konzepte zu entwickeln. Eine kompetente Beratung ist eine Sache. Eine erfolgreiche Umsetzung eine andere. Wir verbinden beides mit Qualität.

• Die Stärken von M.a.p.s. – Ihre Vorteile

M.a.p.s. ist auf die Dentalbranche spezialisiert: Neben Dentallaboren betreuen wir auch Zahnarzt-Praxen. D.h. für Sie: Wir sind mit den Bedürfnissen Ihrer Kunden besonders vertraut. Deshalb können Sie sich auf unsere kompetente Beratung verlassen!

Wir zeigen Ihnen immer verschiedene Wege, um Ihre Ziele zu erreichen. Dabei setzen wir immer Werkzeuge oder Maßnahmen mit einem optimalen Verhältnis zwischen KOSTEN / NUTZEN / AUFWAND ein. Das bedeutet für Sie die Sicherheit, Ihre Aufgaben und Projekte praxis- und zielorientiert zum gewünschten Ergebnis zu führen.

Darüber hinaus bereiten wir Ihr Labor durch unsere ganzheitliche Beratung für die neuen Herausforderungen der Dentalbranche vor: den neuen Ratingformen nach den „Basel II Vereinbarungen“.

Blieben Sie auf Erfolgskurs – Auch in turbulenten Zeiten! Sie wollen mehr wissen? Wir freuen uns auf Ihre Fragen!

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

TERMINE

Weiterführendes Angebot ...

Für Ihren Laborerfolg steht Ihnen M.a.p.s. mit Kursen und Beratungen zur Seite. M.a.p.s. unterstützt Sie auch gerne mit Maßnahmen zur Kundenbindung z.B. in Form von Fortbildungen für Ihre Zahnarzt-Praxen.

Neue Termine ab Februar 2004, sprechen Sie uns bitte einfach an!

Informationen & Anmeldungen unter:

M.a.p.s. – Branchen Consulting

Hitzestr. 6

81927 München

E-Mail: Willkommen@MAPS-consulting.info

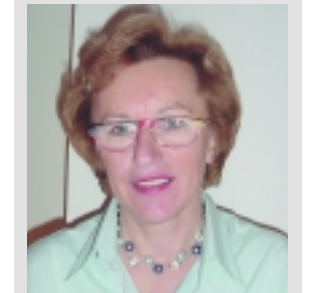
Tel.: 0 89/92 27 96 60

ZT Kurzvita

Ein starkes Team engagiert sich FÜR SIE!

Da wir wissen, dass Insellösungen in der Praxis nicht weiter helfen können, tritt M.a.p.s. als interdisziplinäres Team auf, um Ihnen die Werkzeuge für eine ganzheitliche strategische Unternehmensorganisation zu vermitteln.

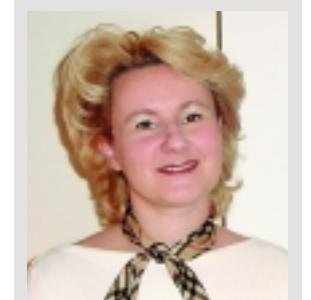
Eine einmalige Verbindung zwischen Wissenschaft und Praxis für Ihren Erfolg ... Vom Know-how zum Do-how!



Angelika Pindur-Nakamura, Dipl.-Ing. Kybernetik

- Seit 8 Jahren auf die Dentalbranche mit Beratungen und Schulungen spezialisiert.
- Mitglied der Deutschen Gesellschaft für Qualität.
- Mitglied der Kommission Qualitätssicherung (FGSV).
- Beratungstätigkeiten für Verbände und Forschungsarbeiten.
- Kernkompetenz: Aufbau von Qualitätsmanagement-Systemen sowie Total-Quality-Management (TQM) Beratung und Einführung.

Angelika Pindur-Nakamura ist Ihr besonderer Ansprechpartner in Bereichen zielorientierte Abläufe und Prozessmanagement.



Sophie Malenfant, Unternehmerin

- Seit über 7 Jahren als Beraterin für Dentallabore und Zahnarztpraxen tätig.
- Unternehmerin mit internationalen Erfahrungen in Produktentwicklung, Marketing und Vertrieb.
- Mitglied des BJU (Bundesverband Junger Unternehmer).
- Kernkompetenz: Entwicklung von marktorientierten Unternehmensstrategien mit Kundenorientierung als Erfolgsfaktor.

Sophie Malenfant steht Ihnen insbesondere für Fragen zum Thema Markterfolg zur Seite.

ZT AUSBILDUNG

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

Meistertitel „made in Freiburg“

Modernste Technik, höchste Qualitätsansprüche, ein Dozententeam aus der Uniklinik und fünf Klausur-Kanter-Preisträger – in der Freiburger Meisterschule trifft alles aufeinander, was den Begriff „Eliteschule“ rechtfertigt. Eine Reportage für alle, die weiterwollen oder einfach nur dazulernen möchten.

Von Katja Henning



Praxiserläuterungen für die Schülerin und den Laien: Fachbereichsleiter Guido Bader (links) kennt sich aus.

Guido Bader blickt kurz durch das Fenster in den grauen Winterhimmel, dann beginnen seine Augen zu leuchten und mit einem Lächeln fängt er an, zu erzählen. Von einer Zeit, an

die er gerne zurückdenkt und in der er viel erlebt hat: von seiner Zeit als Meisterschüler in Berlin. Das Ende seiner Meisterschulerausbildung war für ihn der Beginn eines anderen Lebens,

sagt der 34-Jährige. „Es kommt immer darauf an, was jeder daraus macht, aber die Situation mit dem Meistertitel in der Hand ist einfach besser.“

Vom Meisterschüler zum Fachbereichsleiter

Guido Bader hat der Meisterbrief weit gebracht – vom Gesellen zum Fachbereichsleiter, vom Meisterschüler zum Dozenten. Beides Aufgaben, die er nun Tag für Tag an der Meisterschule Freiburg in Angriff nimmt. Hier, im dritten Stock der Gewerbeakademie Freiburg, einem Gebäude, das Ausbildungszentren der verschiedensten Handwerksrichtungen beherbergt, ist sein Revier, steckt sein Herzblut. Bader fasziniert die kreative Zusammenarbeit mit jungen Leuten: „Im Laufe der Ausbildung wächst man zusammen, es entsteht eine Klassenge-

meinschaft, die auch produktiv zusammenarbeitet. Wir suchen und finden jeden Tag Lösungen, das macht meinen Beruf sehr interessant und abwechslungsreich. Dabei lerne ich von meinen Schülern, von ihrem Know-how, das sie mitbringen. Und sie lernen von mir. Das ist das Größte.“ Sein Führungsstil sei dann auch eher freundschaftlich, er betont jedoch, dass er nicht nur locker, sondern auch bestimmend sei. Baders Aufgaben sind sehr unterschiedlich: er hält Diavorträge, demonstriert am Labortisch, organisiert und plant Kurse, vereinbart Termine mit Firmenvertretern und sorgt für Nachschub an Geräten und Materialien. Vor allem aber ist er Ansprechpartner für die Meisterschüler und „ein bisschen Mutter für alles“, wie er selber sagt. Wenige Minuten später kommt eine Meisterschülerin in sein Büro. Anshei-



Blick in einen der modern ausgestatteten Laborräume.

nend gibt es ein Problem mit dem Modellguss. Bader verschwindet im Labor.

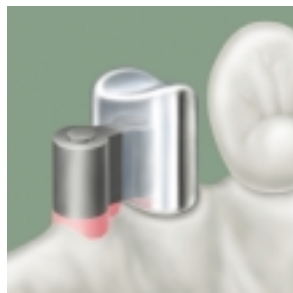
Der Probedurchlauf

Ich sehe Bader hinterher und blicke durch die Glastür seines Büros direkt in einen der Laborräume. Der Raum ist hell und freundlich. An den Tischen sitzen die Meisterschüler und arbeiten konzentriert – modellieren Kunststoff und Wachs an Primärkronen, üben an Geschrieben und Implantatbrücken. Die praktische Prüfung steht bevor. Die Schüler haben ihre Prüfungsaufgabe bekom-

men und können sich nun in einem Probedurchlauf testen, noch einmal üben, was sie alles gelernt haben. Mit Prüfungsbeginn endet Baders Einflussbereich. Dann tritt der Prüfungsausschuss der Handwerkskammer Freiburg auf den Plan und mit ihm Karl-Heinz-Binder. Binder ist der Vorsitzende des Ausschusses und bei der praktischen Prüfung von morgens bis abends im Labor. Er geht dann durch die Reihen, beaufsichtigt die Meisterschüler und ist Ansprechpartner bei auftretenden Problemen. Manchmal

ANZEIGE

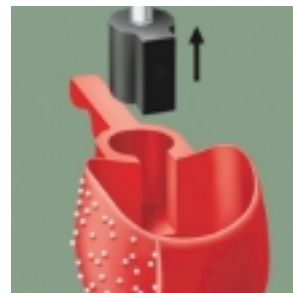
„TK 1“ – sichere, stufenlos einstellbare Dauerfraktion für Teleskopkronen.



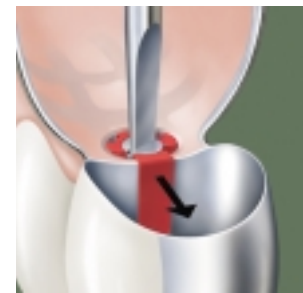
Paltzhalter an der Primärkrone fixieren, ausblocken und isolieren



Krone mit Kunststoff (Pattern Resin) modellieren

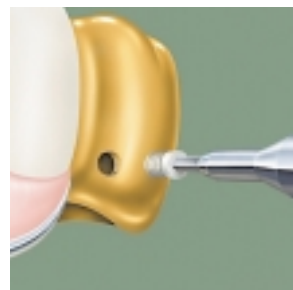


Platzhalter aus der Modellation entfernen



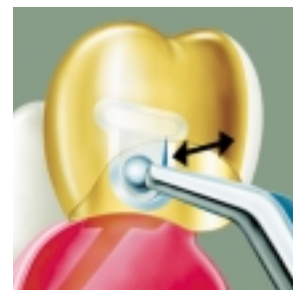
Die Fraktion stufenlos dem Sicherheitsempfinden des Patienten anpassen

„Quick-rep“



Stufenlos einstellbares **Reparaturelement** aus Kunststoff. Die **schnelle Hilfe** bei friktionsschwachen Teleskopkronen

„MT-Klick“



für Teleskop- u. Konuskronen

- *spürbar einrastend
- *einfache Montage
- *dauerhafte Funktion

Für weitere Informationen oder Bestellungen nutzen Sie unsere Internetseiten !!



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

Kostenlose Hotline 08 00/8 80 48 80

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

passiere es schon, dass eine Maschine ausfällt. Binder sorgt dafür, dass dies nicht zu Lasten des Prüflings geht. „Dann protokolliere ich das und berate mich mit den Fachbeisitzern, wie viel Zeit wir ihm wieder geben“, erzählt er. Mit seiner tiefen, aber sanften Stimme strahlt Binder Ruhe und Beständigkeit aus und genau darin sieht er seine Hauptaufgabe. Die Schüler seien während der Prüfung nervös und gerade am Schluss passierten dann die meisten Dinge. Da würden Sachen runterfallen, die sonst nie runterfallen, da werde sich verbohrt, verfräst, platzt eine Keramik. „Und da muss ich immer schauen und sagen: Ruhe, Ruhe, das bekommen wir schon hin. Und am Ende sagen sie immer zu mir: Wenn Sie nicht gewesen wären, ich hätte alles hingeschmissen“, erzählt mir Binder in badischen Dialekt. Der Inhalt einer Meisterprüfung ist bundesweit einheitlich: Brücke, Modellguss, Totalprothese, KFO-Gerät, und das alles in zehn Tagen. Doch die Ansprüche, die der Prüfungsausschuss an die Schüler im Hinblick auf Ästhetik, Gesamteindruck und Funktion der Abschlussarbeiten stellt, sind in Freiburg besonders hoch. „Wir geben uns da nicht mit kleinen Fischen ab, sondern wir machen hochwertige Arbeiten, die dann auch privat abgerechnet werden müssten.“

Den Schülern steht zudem ein exzellentes Dozententeam aus der Zahnklinik in Freiburg sowie umliegenden Laboratorien zur Verfügung. Dabei handelt es sich um Fachspezialisten. Ob Doktoren, Professoren oder Zahntechnikermeister – sie alle sind auf bestimmte Gebiete spezialisiert und wissen somit genau, wovon sie reden. Und damit Schüler und Lehrer immer auf dem aktuellen Stand der Zahntechnik bleiben, wird der Dentalindustrie die Möglichkeit geboten, kleine Kurse abzuhalten, wo sie neue Materialien und Geräte vorstellen und demonstrieren. Überhaupt werden in Freiburg Aktualität und Modernität ganz groß geschrieben. Ausgestattet nach dem neuesten Stand der Technik – von der Lehrerdemo per Videopresent bis zur Lasertechnik – ist die Meisterschule die derzeit technisch modernste Bildungseinrichtung im Bereich Zahntechnik in Deutschland. Auch die Anzahl der Geräte spricht für optimale Prüfungsbedingungen: jedem Prüfling stehen zwei Arbeitsplätze zur Verfügung. Die Ausstattung der Ausbildungsstätte trägt die Handschrift der Handwerkskammer Freiburg, durch die die Meisterschule trotz ihres privatrechtlichen Charakters getragen wird. Der moderne Stand der Technik, das sei, wie Justus Kampp, Pressesprecher der Handwerkskammer betont,

fungskommission, die ein sehr hohes Niveau von den zahn-technischen Arbeiten erwartet, ist ein Steinchen in diesem Mosaik. Sie ist der Antrieb, der Stein, der die Lawine „Elite Freiburg“ ins Rollen gebracht hat, vermutet Bader: „Wenn die Kommission die Ansprüche stellt, dann wird auch die Schule unter Druck gesetzt, diese Ansprüche zu lehren. Und dieses System hat sich immer weiter entwickelt, wurde von Jahr zu Jahr perfektionierter.“ Das hat sich rumgesprochen, und die guten Techniker hätten sich nach und nach auf Freiburg konzentriert. Somit sammelt sich die Elite in Freiburg und aus diesem Pool von sehr guten Zahntechnikern springt dann immer wieder einmal eine Person mit hervorragenden Leistungen heraus. Das beweist allein schon die Verleihung des Klaus-Kanter-Förderpreises. Mit dem seit 1994 verliehenen Preis wird die beste praktische Meisterarbeit eines Jahres aus der gesamten Bundesrepublik ausgezeichnet, allein fünf der Freiburger Meisterabsolventen konnten die begehrte Auszeichnung bereits mit nach Hause nehmen. „Wir können auf vieles stolz sein, doch gerade im Hinblick auf den Kanterpreis wissen wir um die Ausnahmesituation hier im Zahntechnik Zentrum – das ist schon eines unserer Kronjuwelen“, sagt Kampp von der Handwerkskammer.

langt.“ Und so trifft in Freiburg alles aufeinander – die moderne Ausstattung der Laborräume, gute Dozenten, ein Prüfungsausschuss mit hohen Qualitätsansprüchen und eine starke Region in Sachen Zahntechnik. Und obwohl kein praktischer Aufnahmetest Zugangsvoraussetzung ist, achtet Bader auf die persönliche Motivation der Bewerber und deren praktischen Erfahrungen im Labor. Die Schüler sollten bereits in allen Bereichen der Zahntechnik Erfahrungen gesammelt haben. Schwerpunktmäßig beschäftigen sich die Meisterschüler in Freiburg mit der Geschiebe- bzw. Kombitechnik, aber auch Regel-, Keramik- und Edelmetalltechniken werden sehr viel gefordert. „Wenn es da große Lücken bei der Technik gibt, dann ist dem Schüler eher geschadet als geholfen. Also insofern suche ich das Gespräch mit dem Bewerber, um seinen Stand in Erfahrung zu bringen und abzuklären, ob er sich die Ausbildung zutraut, oder ob es eine über Nacht gewachsene Idee war, den Meister zu machen.“ Ausgesiebt werden die Bewerber heute jedoch nicht mehr: Die Zeiten haben sich geändert. Auch in Freiburg ist man froh, wenn eine Klasse mit 24 Schülern zusammenkommt, denn so viele Arbeitsplätze stehen zur Verfügung. Derzeit sind es 16 Gesellen, die gerade ihren Probendurchlauf absolvieren.



Meisterschüler Tobias Mehofer fühlt sich rundum gut betreut.



Auch ohne Meisterzwang im ZT-Handwerk würde Meisterschülerin Silke Kasper die Meisterschule besuchen.



Übt für die Prüfung: Eine Meisterschülerin bei ihrem Probendurchlauf.



Fachbereichsleiter Guido Bader (links) und Prüfungsvorsitzender Karl-Heinz Binder (rechts): Hervorragendes Arbeitsverhältnis zwischen Prüfungsausschuss und Meisterschule.



Justus Kampp, Pressesprecher der Handwerkskammer Freiburg: „Das ist schon eines unserer Kronjuwelen.“

Das bundesweit einheitliche Gerüst wird bei uns noch ziemlich dick bepackt“, sagt Bader.

Optimale Bedingungen

Den Ansprüchen seitens der Prüfungskommission entsprechend ist auch die Vorbereitungszeit ausgerichtet. So wird während der Ausbildungszeit fast ausschließlich auf Patientenmodellen gearbeitet. Und das ist deutlich schwieriger als konfektioniertes Arbeiten. In Freiburg wird geschaut, was es an neuen Techniken und Materialien auf dem Markt gibt und wie das in die Ästhetik, die Qualität der Arbeiten einzubringen ist. Nicht geradlinig am Lehrplan halten, sondern auch einmal nach rechts und nach links schauen: Dieses Motto versucht Bader in seine gesamte Lehrtätigkeit zu integrieren. So möchte er auch zahntechnisches Allgemeinwissen vermitteln. „Frästechnik steht ja im Rahmenlehrplan, ist Pflicht, aber dass da irgendwo steht, wie viel Umdrehungen muss ich jetzt diese und jene Fräse bearbeiten, das ist sozusagen die Kür.“

Stil der Handwerkskammer generell, auch in anderen Bereichen. „Insofern führt die Meisterschule etwas fort, was bei uns internes Credo ist: Wenn Ausbildung, dann Top-Ausbildung mit entsprechender Qualität und Quantität.“

Das „Kronjuwel“ der Handwerkskammer

Für den Meisterschüler Tobias Mehofer war der gute Ruf der Freiburger Meisterschule mit ein Grund, in Freiburg seinen Meister machen zu wollen. Bis heute, kurz vor Prüfungsbeginn, hat er seine Entscheidung nicht bereut: Die Ausbildung sei gut organisiert und er fühle sich rundum gut betreut. Das sieht Meisterschülerin Silke Kasper ähnlich: Sie hat nach Sympathiewerten entschieden und da lag Freiburg eben an vorderster Stelle. Dass Freiburg dazu noch einen guten Ruf hat, der auf einem hohen Ausbildungsniveau gründet, empfand die 27-Jährige als zusätzlichen Vorteil. Was macht die Schule aus, wie hat sich das hohe Niveau entwickelt? Es ist, wie Kampp formuliert, ein Mosaik; viele glückliche Fügungen. Die Prü-

Das exzellente Ausbildungsteam ist ein weiteres Steinchen in dem „Meisterschulen-Mosaik“. Zur richtigen Zeit waren die richtigen Leute zur Stelle, die Kontakte zu der Universität und der dortigen Zahnklinik herstellten und Dozenten akquirieren konnten. Und dass die Zahnklinik quasi direkt vor der Haustür der Meisterschule liegt – in dieser Hinsicht haben die Freiburger einen Heimvorteil gegenüber anderen Meisterschulen in Deutschland. Überhaupt spielt der Bezug zur Region eine nicht unbedeutende Rolle bei der Entwicklung der Meisterschule – man kann auch sagen: die Region, ein weiteres Mosaiksteinchen. Bader meint, er wolle sich nicht vorsätzlich von anderen Schulen, dem breiten Spektrum abheben. „Ich glaube jedoch“, sagt er weiter, „das ist in diese Region auch so ein bisschen hineingeboren.“ Süddeutschland habe sehr engagierte Zahntechniker und der Qualitätsunterschied zwischen Nord und Süd werde sich weiter fortentwickeln, vermutet er. Kampp nickt zustimmend und ergänzt: „Wir sind hier eine der weltweit stärksten Regionen was die Medizintechnik anbe-

Für den kommenden Kurs erwartet Bader jedoch einige Meisterschüler mehr.

Lohnende Investition

In Freiburg werden ausschließlich Vollzeitkurse angeboten. D.h. von April bis März des Folgejahres sind die Technikergesellen fünf Tage die Woche damit beschäftigt, meisterliches Können auf allen Ebenen ihres Handwerks zu erlangen – und dies sowohl in der Praxis als auch in der Theorie. Zu den beiden Prüfungsteilen Fachpraxis und Fachtheorie hinzu kommen die Teile 3 und 4, d.h. Wirtschaft/Recht und Berufswirtschaft/Arbeitspädagogik. Die Zeit als Meisterschüler bringt einen weiter, aber sie ist auch hart. „Oft sitzen die Gesellen von morgens bis abends im Labor“, weiß Bader von seinen eigenen Schülern, aber auch aus eigener Erfahrung zu berichten. Von den finanziellen Kosten ganz zu schweigen. An Kurs- und Prüfungsgebühren für die Fachtheorie und die Fachpraxis zahlen die Meisterschüler rund 8.200 Euro. Für die beiden Kurse Wirtschaft/Recht und Pädagogik fallen jeweils weitere 130 Euro Prüfungsgebühren an. Und die Material-

kosten? Bader schätzt, dass dem Schüler noch einmal rund 5.000 bis 6.000 Euro Materialkosten entstehen, auf die gesamte Ausbildungszeit hochgerechnet, versteht sich. Die Industrie hält, wie in vielen anderen Schulen auch, für die Gesellen in Freiburg ein Trostpflaster bereit: Sie stellen sich und ihre Produkte vor, die Schüler wählen aus dem reichhaltigen Material-Programm aus und bekommen darauf Rabatte. Aber was gibt es Größeres, als nach den zehn Monaten den Meisterbrief in der Hand zu halten. Da darf man doch gelassen in die Zukunft blicken, oder etwa nicht? Natürlich seien die Zukunftsaussichten im Zahntechnik-Handwerk gerade schlecht. Die Arbeitsmarktchancen für die Freiburger Absolventen schätzt Bader dennoch gut ein. Es sei ihm

nicht bekannt, nur arbeitssuchende Meister entlassen zu haben. Viele hätten sich selbstständig gemacht oder sind in renommierten Laboren untergekommen. Für Bader steht fest: „Fortbildung ist gerade jetzt wichtig, in einer Zeit, in der es so schwierig wird und die Konkurrenz wächst. Gerade jetzt.“ Allein schon, um etwas aus seinem Beruf zu machen, dazuzulernen, seien Gründe, weshalb sich der Besuch einer Meisterschule auf jeden Fall lohne. So sieht es auch Meisterschülerin Silke Kasper. „Der Meistertitel bringt einen weiter. Man lernt sehr viel und kann an seiner Technik feilen, besser werden. Auch ohne Meisterzwang hätte ich mich für den Besuch der Schule entschieden. Bei mir muss es immer irgendwie weitergehen.“

ZT Adresse

Bildungszentrum für Zahntechnik/Meisterschule
Wirthstraße 28
79110 Freiburg
Tel.: 07 61/1 52 50-67
Fax: 07 61/1 52 50-68
E-Mail: info@bildungszentrum-zahntechnik.de
www.bildungszentrum-zahntechnik.de

ZT TECHNIK

Der Zahn der Zukunft

Polystar Selection, der Zahn für Erwachsene, kopiert das Kaurelief eines mittelalten Erwachsenen und erleichtert das Aufstellen der Zähne gegeneinander.

Ein Erfahrungsbericht von Matthias Ernst

Künstliche Zahnformen gibt es bereits genug auf dieser Welt. Braucht man unbedingt noch mehr Auswahl an industriell hergestellten Zähnen? Handelt es sich hierbei wieder einmal um einen Werbegag der Industrie, um uns noch mehr Geld aus dem Ärmel zu leiern? Werden dafür andere „zahnähnliche Gebilde“ endlich eingestampft? Die Liste der Fragen, die uns im Zusammenhang mit einer neuen Zahnlinie beschäftigten,

ließe sich noch weiter fortführen. Doch wer die Augen offen hält, kann bereits heute feststellen: es tut sich etwas am Markt für künstliche Zähne. Zwar finden die alten Formen der 20er und 30er Jahre des letzten Jahrhunderts, ursprünglich als reine Keramikzähne konzipiert, noch immer ihre Anhänger, doch sind in unserer Zeit alle starren Aufstellkonzepte ins Wanken geraten. Doch stehen heute natürlich wirkende Zähne zur Verfügung,

mit denen man wunderbar ästhetische und vor allem voll balancierte Ergebnisse herstellen kann.

Zahn mit Funktion und Ästhetik

Der Markt mit den Zähnen, die unterschiedlichen Aufstellkonzepten folgen, ist seit der IDS 1995 stetig gewachsen. Hier stellte z. B. Merz Dental, Lütjenburg, ihren vom natürlichen Vorbild kopierten „Integral-Seiten-

zahn“ vor. Damit wurden erstmals in der Dentalgeschichte Funktion und Ästhetik in einem künstlichen Zahn verwirklicht. Das Nachziehen von anderen am Markt befindlichen Firmen zeigte ganz deutlich die Erfordernisse dieses Schritts. Die Zeit war reif für Umstrukturierungen in der Kunststofftechnik. Doch können diese neuen vollanatomischen Zähne überhaupt den gesamten Markt der Voll- und Teilprothetik abdecken? Grundsätzlich gelingt dies sicherlich – mit mehr oder weniger Aufwand für den Anwender. Nicht umsonst sind die gängigen Formen bei diesen Zähnen meist die kleineren. Große Zähne lassen sich nun mal sehr schwer in eine Totalprothese einarbeiten, es sei denn man

muss einen Patienten mit einem Riesenkiefer versorgen. In der Teilprothetik sorgt meist der Restzahnbestand dafür, dass diese großen Formen eher selten eingesetzt werden können. Kein Techniker beschleift gerne einen künstlichen Zahn, um ihn in einer Aufstellung perfekt unterbringen zu können. Deshalb sind in der partiellen Prothetik die langen Zahnhälse, wie sie von einzelnen Produzenten angeboten werden, etwas gewöhnungsbedürftig, wenn nicht sogar fehl am Platze. Das Argument, dass die langen Zahnhälse bei älteren Patienten natürlicher auszuformellieren seien, zeigt in der Realität wenig Wirkung. Eine gute chemische und mechanische Konditionierung lassen auch „normal“

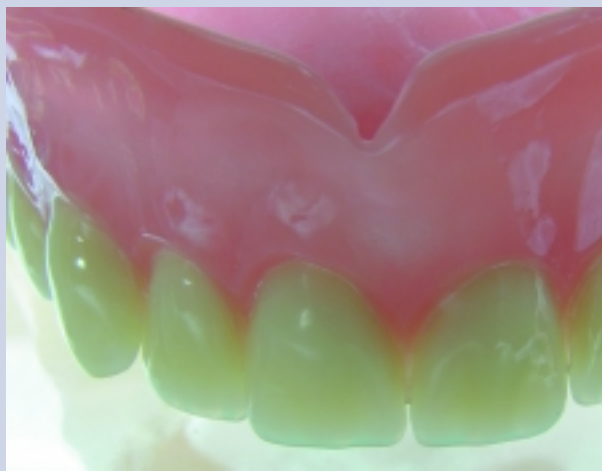
lange Zähne gut im Kunststoff haften.

Bewährte Zahnform mit neuer Schichtung

Auf der IDS 2001 kam ein neuer Frontzahn auf den Markt, der Polystar Selection. Polystar Zähne gab es schon lange bei der Zahnfabrik Werchan, jetzt Merz-Dental. Sie bildeten das Rückgrat einer ganzen Zahngeneration. Das Besondere an diesen neuen Frontzähnen war die Beibehaltung der bewährten Zahnformen. Die Schichtung der Zähne orientierte sich jedoch an den Integral-Frontzähnen. Es handelt sich hierbei um eine Vierschicht-Schichtung mit natürlich wirkendem Körper- und Schneideaufbau. Durch das IPN-Herstellungsverfahren



Ein Fall aus dem Alltag, einseitige Freiräume mit unterschiedlichen Platzverhältnissen.



Die Polystar Selection Frontzähne haben eine natürliche Transparenz mit angedeuteten Mamelons.



Sehr harmonische Aufstellung im Unterkiefer dank der eingebauten Kontaktzonen im Interdentalbereich.



Durch den abgesackten Biss war eine stärkere Ausformung der Basisplatte notwendig.



Totalprothetik ist durch den neuen Seitenzahn viel einfacher aufstellbar.



Individuelle Aufstellung der UK-Front sorgt für ein natürliches Erscheinungsbild.



Auch der Oberkiefer kann mit schönen Kauflächen glänzen, selbst bei schwierigen antagonistischen Verhältnissen.



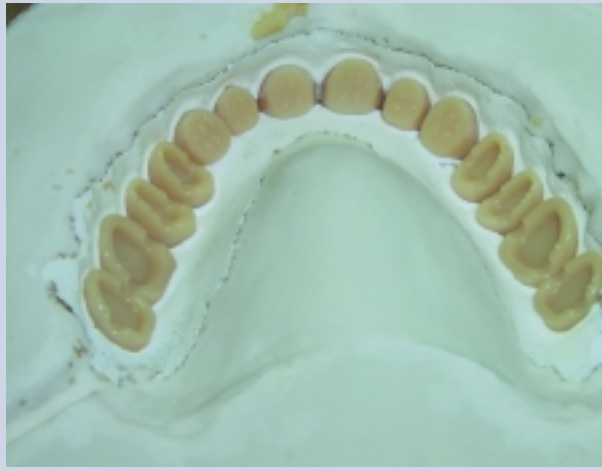
Es gibt nur drei Seitenzahngrößen, das spart Lagerhaltung und damit Kapital.



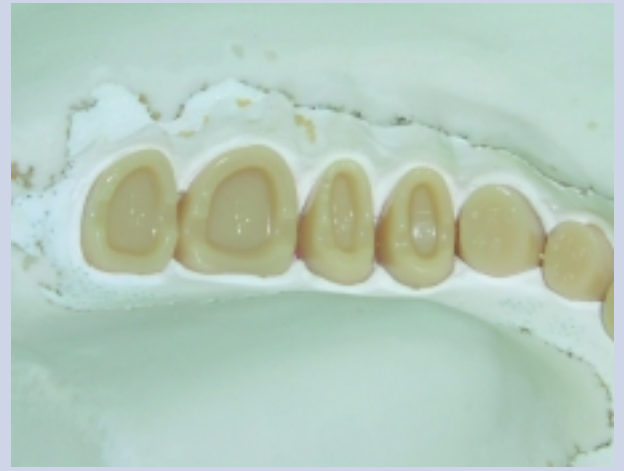
Fertiggestellt ist die optisch ansprechende Prothese für den Patienten gut tolerierbar.



Das Pressverfahren mit dem Palajet lässt nur noch eine minimale Schrumpfung der Prothese zu.



In der Kuvette sind die Zähne gut gefasst.



Detailsicht der Seitenzähne. Man erkennt gut die Retentionsrinne und den Preventive Shift Groove (PSG).

ren wird ein Höchstmaß an Prozesssicherheit und Ästhetik gewährt. Dies bedeutet für uns Anwender bzw. Patienten einen extrem hoch vernetzten Kunststoff, der temperaturstabil, abrasionsfest und plaqueabweisend ist. Doch weiter wollen wir mit diesem Artikel gar nicht in die Chemie einsteigen, wäre aber einen anderen wert.

Der Erwachsenen Zahn
Als letzte Neuschöpfung

ANZEIGE

kam zur IDS 2003 der Polystar Selection Seitenzahn hinzu. Er soll nach Firmenangaben die Produktlinie abrunden. Doch nach unseren Erfahrungen tut er weit mehr als das. Er ist innovativ und mit einigen Alleinstellungsmerkmalen ausgestattet, die ihm eine große Zukunft bescheren werden. Der Idee nach ist er als „Erwachsenenzahn“ entwickelt worden. Man beobachtete den Markt sehr genau und kam zu dem Schluss, dass der überwiegende Teil von Prothesen für Personen in der mittleren und zweiten Lebenshälfte angefertigt wird. Hier sind auf Grund von Altersabnutzungen sehr viele Höckerspitzen abgetragen worden und auf dem Kaurelief zahlreiche Schlifffacetten entstanden. Dies versucht der Selection jetzt nachzuahmen. Er kopiert Untersuchungen über das

Kaurelief eines mittelalten Erwachsenen. Allerdings sind seine Zentrikkontakte konvex gestaltet, um eine optimale Kontaktbeziehung herstellen zu können. Nur die Bewegungsbahnen sind konkav, um den konvexen Anteilen eine gute Gleitbahn zu bieten. Dieses Prinzip ist für künstliche Zähne relativ neu, erleichtert jedoch das Aufstellen der Zähne gegeneinander ungenau. Überhaupt sind viele Neuerungen in diesen Zahn eingeflossen. Aus der Aufwachstechnik übernommen wurden die konvexen und konkaven Approximalbeziehungen. Hierdurch gelingt das Aufstellen zum Beispiel des Unterkiefers beinahe mühelos. Die Zähne stellen sich fast von selber auf. Durch die Tripodisierung der Zentrikkontakte werden die Oberkieferzähne ohne viel Aufwand im

Schlussbiss aufgestellt. Auch dies spart wieder ungenau. Apropos Aufstellen, der Selection ist der erste Zahn, der mit: PSG (Preventive Shift Groove) ausgestattet ist. Durch seine optimierte basale Gestaltung mit sagittaler Rinne und Hohlraum kann er selbst in harten Aufstellwachsen, wie sie heute gerne verwendet werden, nicht mehr verrutschen. Die Rinne dient übrigens auch als weitere Retention für die Fertigstellung in Kunststoff. Von der Philosophie des Aufstellens ist der Selection als Zahn zu Zahn Beziehung aufgebaut. Allerdings wirkt er durch die Distalisierung der Kontaktpunkte beim Betrachten von Frontal wie eine Zahn zu Zweizahn Aufstellung. So werden die so genannte Aftenspalte und andere größere Lücken durch eine nicht kongruente Aufstel-

lung von Oberkiefer und Unterkiefer vermieden, also einfach harmonisch.

Aus Verantwortung für den Patienten

In seiner Gesamtheit stellt der Polystar Selection Seitenzahn eine echte Innovation dar und darf in unserem Laboralltag nicht mehr fehlen. Wir haben uns sehr schnell an die neuen Formen und die einfache Verarbeitung gewöhnt. Mittlerweile können wir eine Erfahrung mit diesem Zahn von einem halben Jahr aufweisen. Jeder Techniker bei uns, der ihn bereits verarbeitet hat, ist begeistert von seiner Natürlichkeit und seinen auf den ersten Blick teilweise unsichtbaren Vorteilen. Hinzu kommt ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, denn der Patient zahlt für diese Innovation nur unmerklich mehr

als für die seit über 60 Jahren auf dem Markt befindlichen zahnähnlichen Gebilde, die mehr schlecht als recht Nahrung zerkleinern können. Kein Patient wünscht sich eine Prothese, sondern die Wiederherstellung seiner natürlichen Zähne. Helfen wir ihm dabei, auch in der Kunststofftechnik. Die Industrie bietet uns Möglichkeiten genug und in diesem Fall kann durchaus gesagt werden: Der Polystar Selection ist erste Wahl. Es liegt an uns, die Bedürfnisse der Patienten zu befriedigen. **ZT**

ZT Adresse

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

VITAVM® 9 – ein neues Mitglied in der VITAVM®-Familie

Die VITA Zahnfabrik hat eine weitere Variante der Feinstrukturkeramik entwickelt, die sich in der Familie der VITA-Verblendmaterialien ebenfalls durch ihr schmelzähnliches Lichtbrechungs- und Reflexionsverhalten auszeichnet. VITAVM 9 eignet sich speziell für die Verblendung von Yttrium-teilstabilisierten Zirkonoxid-Gerüsten wie VITA In-Ceram YZ CUBES for CEREC¹ im WAK-Bereich von ca. 10,5x10⁻⁶/K. Das neue



Material ist geeignet zur Individualisierung von VITABLOCS – Mark II, ESTHETIC LINE und TriLux². Die Vorteile des antagonistenfrendlichen Materials liegen auf der Hand: Dank der homogenen, geschlossenen Oberfläche lässt sich VITAVM 9 hervorragend beschleifen und polieren, besonders in situ. Neben der günstigen Oberflächenbeschaffenheit überzeugt die Verblendkeramik auch durch

optimierte physikalische Eigenschaften. VITAVM 9 Verblendkeramik ist in den VITA SYSTEM 3D-MASTER Farben erhältlich. Das logisch aufgebaute Farb- und Schichtkonzept ermöglicht es, mit einer einzigen Verblendkeramik eine besonders intensive oder eine besonders transluzente Farbwirkung zu erzielen. Der Anwender kann zwischen der aus zwei Massen bestehenden BUILD UP-Schichtung wählen. Vor allem zur Reproduktion optimaler Farbergebnisse bei dünnen Wandstärken ist die BASIC-Schichtung bestens geeignet. Denn die farbtragenden und sehr gut deckenden VITAVM 9 BASE DENTINE-Massen ermöglichen eine hervorragende Gestaltung farblich intensiver Verblendungen. Die BUILD UP-Schichtung bringt im Zusammenspiel von farbtragendem VITAVM 9 BASE DENTINE und transluzentem VITAVM 9 DENTINE eine gesteigerte Tiefenwirkung in die Restauration. Dadurch kann der anschließende Auftrag der VITAVM 9 ENAMEL-Massen reduziert und individueller gestaltet werden. Patienten werden die Ergebnisse überzeugen: eine hoch ästhetische Restauration, die dem natürlichen Vorbild noch stärker entspricht.

¹ VITA In-Ceram YZ CUBES for CEREC sind vorgesinterte, mit Yttriumoxid teilstabilisierte Zirkonoxid-Blöcke. In diesem, leicht bearbeitbaren Zustand werden aus ihnen im CEREC inLab um die Sinterschrumpfung vergrößerte Brücken- und Kronengerüste geschliffen. Anschließend werden diese in einem speziellen Hochtemperaturofen dicht gesintert, wobei sie zu hochfesten und passgenauen Gerüsten schrumpfen, die alle physikalischen Vorzüge von Zirkonoxid bieten.

² VITABLOCS sind aus einer Feinstruktur-Feldspatkeramik hergestellt und haben ähnliche Transluzenz wie natürliche Zähne. Da sowohl die Basiskeramik als auch die Verblendkeramik Feinstrukturgefüge aufweisen, sind mit VITAVM 9 Verblendkeramik individualisierte Restaurationen aus VITABLOCS außerordentlich antagonistenfrendlich. **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG
Postfach 13 38
79704 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/56 22 22
Fax: 0 77 61/56 22 99
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.de

Musterordner Tiefziehtechnik

Die Tiefzieh- bzw. Druckformtechnik hat sich mittlerweile durch verbesserte Verfahren in

werden. So stehen z. B. in Hinblick auf Elastizität, Shore Härte, Beständigkeit und



vielen Bereichen von Zahntechnik und -medizin erfolgreich etabliert. Gerade durch präzisere und thermostatisch gesteuerte Geräte können heute fast alle bekannten thermoplastischen Tiefziehmaterialien problemlos verarbeitet

Bruchfestigkeit unterschiedlichste Materialien zur Verfügung, die fast alle Indikationsbereiche in Prothetik und Kieferorthopädie abdecken. Um den Behandlern und Technikern die Auswahl zu erleichtern, hat SCHEU-DENTAL ei-

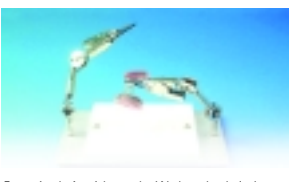
nen übersichtlichen Musterordner erstellt, der zu jedem bemusterten Material noch Informationen zur Verarbeitung, Indikation sowie chemikalische und physikalische Parameter bereit hält. Zusätzlich zum „Begreifen“ der Folien und Platten erleichtern diese Angaben die Auswahl aus über 60 zur Verfügung stehenden Materialien. Selbstverständlich werden auch Informationen zu Plattenstärken und unterschiedliche Größen und Durchmesser für alle Tiefziehgeräte weitergegeben. Der attraktive Ordner ist gegen eine Schutzgebühr bei den Depots bzw. SCHEU-DENTAL erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

Weitere Informationen erhalten Sie bei:
SCHEU-DENTAL GmbH
Am Burgberg 20
58642 Iserlohn
Tel.: 0 23 74/92 88-0
Fax: 0 23 74/92 88-90

Löthilfe im Labor

Sind Sie beim Löten auch ständig auf der Suche nach der optimalen Ausrichtung



Für optimale Ausrichtung des Werkstückes beim Löten.

des Werkstückes? Hierfür bietet Hager & Werken Ihnen mit Solderfix eine praktische Haltevorrichtung an, die an jedem Arbeitsplatz eingesetzt werden kann. Durch zwei Kugelgelenke in jedem der beiden Haltearme kann das Lötobjekt optimal positioniert und fixiert werden. Die Basisplatte hat ein Flä-

chenmaß von 230 mm x 152 mm und ist mit einer feuerfesten, asbestfreien Glasfaserplatte versehen. **ZT**

ZT Adresse

Hager & Werken GmbH & Co. KG
Ackerstr. 1
47269 Duisburg
Tel.: 02 03/9 92 69-0
Fax: 02 03/29 92 83
E-Mail: info@hagerwerken.de
www.hagerwerken.de

Galvanobad ohne metallische Zusätze

Das Universal Galvanobad 1 - 16,5g Au pro Liter! - gehört zu den Galvanobädern,



Universal Galvanobad 1 verzichtet auf metallische Zusätze.

auf metallische Zusätze verzichten. Außerdem entfällt die Zugabe von Aktivator oder Glanzzusatz. Dies vereinfacht die Handhabung und spart Kosten. Neben dem 1000 ml Gebinde bietet der Hersteller das Galvanobad für Kleinkunden im 250 ml Gebinde an, um Überlagerungen zu vermeiden. Geeignet für fast alle Galvanogeräte. **ZT**

ZT Adresse

Manfred Ahlden · Edelmetalle GmbH
Hanns-Hörbiger-Straße 11
29664 Walsrode
Tel.: 0 51 61/98 58-0
Fax: 0 51 61/64 57
E-Mail:
kontakt@ahlden-edelmetalle.de
www.ahlden-dental.de

die unter ökologischen und gesundheitlichen Aspekten

ANZEIGE



ZT SERVICE

Erfolgsfaktor Kommunikation

Fortsetzung von Seite 1

So signalisiert zum Beispiel ein nach vorne geneigter Körper die Bereitschaft etwas zu tun und ein nach hinten gelehnter Körper Zurückhaltung oder Abneigung.

Der Stärkere vertraut und nutzt den biologischen Rückenwind

„Vertrauen ist die Bedingung und das Wagniskapital zum Erfolg“, so Prof. Dr. Gertrud Höhler, Beraterin von Wirtschaft und Politik und Fairness-Ehrenpreisträgerin, Berlin.

„Der Chef geht vor, die Mitarbeiter im Vertrauen mit.“ Doch laut Prof. Höhler sieht die Realität in Deutschland anders aus. 73 Prozent der Menschen glauben, dass sie ihrer Firma egal sind. Die Führung in deutschen Unternehmen hat sich lange nicht um das Vertrauen der Mitarbeiter gekümmert. Doch für die charismatische „Frau des Jahres 1996“ steht fest: Menschen, die vertrauen, besitzen ein gutes Zeitmanagement, spinnen weniger

Intrigen und erwirtschaften bessere Ergebnisse. Im Vertrauensteam kümmert sich jeder um seine Aufgabe, das stellt einen gesunden Wettbewerb her. Ihr Rat an die Führungskräfte: auf die eigenen Stärken und die der Mitarbeiter setzen, das gibt Selbstvertrauen und spornet zu Leistungsspitzen an.

Wie man seine Leistungsgrenze stetig nach oben verschiebt, zu neuer Lebensenergie gelangt und dabei schwebt wie ein Adler, predigte Dr. Ulrich Strunz, Fitnesspapst aus Nürnberg. Sein Geheimnis: joggen nach der La³ Methode im Sauerstoffüberschuss mit dem richtigen Puls. Dieser ist allerdings individuell unterschiedlich und zusätzlich von der jeweiligen Tagesform abhängig. Schafft man es, diesen Puls exakt zu treffen, eröffnet man sich damit ein körperliches Kokainkästchen hinter dem Sonnengeflecht und ist glücklich.

Die Marke und der Körper als Botschaft

Obwohl ihr das Medium

Stimme abhandeln gekommen war, vermittelte Dr. Helene Karmasin, Karmasin Marktforschung, Wien, fast flüsternd jedoch eindrucksvoll den Wert einer Marke. Der Faktor Leistung von Produkten und Dienstleistungen allein reicht heute längst nicht mehr aus. Vielmehr rücken die mit und durch das Produkt übermittelten Botschaften immer mehr in den Vordergrund. Deshalb ist es gerade im Dentalsektor wichtig, zu hinterfragen, welche Motive, Wertfelder, Bedürfnisse und Wünsche im Bereich des Mundes und der Zähne eine Rolle spielen. „Wenn wir verkaufen wollen, müssen wir einen Menschen dazu bringen, etwas zu wollen, was er vorher nicht wollte.“ Diese zunächst banale Botschaft füllte Horst Rückle, Unternehmensberater aus Böblingen, in seinem Vortrag „Kommunikation im Verkauf“ mit Leben. Er rät, auf Kaufsignale richtig einzugehen und umgehend weitere Informationen zum Produkt zu lie-

fern. Für ihn ist nicht die Kundenbindung, sondern die Beziehung entscheidend. Allerdings gehört es zu den Hausaufgaben eines Verkäufers vor einer Kundenbeziehung eine Bonitätsklärung vorzunehmen.

Einen Ausblick auf den zukünftigen Gesundheitsmarkt gab Kommunikationswissenschaftlerin Corinna Mühlhausen aus München. Der Körper wird zum Partner beim Erreichen der persönlichen Ziele.

Dazu muss er gesund erhalten werden. Gleich einer Ich-AG befindet sich der Patient der Zukunft in einem Netzwerk, übernimmt die Verantwortung für sich selbst und muss sich gut vermarkten. Dabei erhält er Hilfe, zum Beispiel aus der Lebensmittelbranche mit bio-functional food, von der Kosmetikindustrie mit der „Barbie-Pille“, die schlank und schön macht, oder der Bekleidungsindustrie, die intelligente Kleidung anbietet. Betreuungsgenturen in den USA überwachen bereits



Erstmals ging den Hauptvorträgen ein Pre-Kongress im Maritim Hotel voraus.

heute potenziell gefährdete Patienten mit GPS Herzhandy und elektronischer Lebensmittelampel und senken so die Krankheitsrate. Die Trendforscherin prognostiziert unterschiedlich motivierte Patientenkunden, die einen erhöhten Kommunikationsbedarf beim Arztbesuch erfordern. Da sich der Patient in Zukunft mit Gesundheitsleistungen selbst eindecken muss und den Fokus auf Wellnessdienstleistungen und -produkte legt, bedeutet Gesundheit zukünftig mehr

als nur die Abwesenheit von Krankheit.

Emotion als Schlüssel zum Erfolg

Einmal mehr hat der 10. Dental Marketing Kongress mit seinem interessanten, abwechslungsreichen Programm und den renommierten, teilweise beeindruckenden Rednern nicht nur den Verstand angesprochen, sondern Emotionen geweckt. Denn gerade diese sind in der Kommunikation mit dem Kunden der Schlüssel zum Erfolg. **ZT**



Wie wird die Zukunft sich wohl gestalten? Moderator Hans-Uwe L. Köhler versucht, dieser Frage zusammen mit Schauspielerinnen Miriam Defurth auf den Grund zu gehen.



Dass wir alle nicht nur mittels Stimme, sondern vor allem auch mit dem ganzen Körper kommunizieren, demonstrierte Prof. Samy Molcho.



„Es ist uns gelungen, Zahntechnik in den Köpfen zu verankern“, resümiert Rudolf Lehner, neuer Aufsichtsratsvorsitzender der DeguDent GmbH.

„Wir werden auch dieses Jahr wieder mit interessanten Produkten und Innovationen aufwarten“

ZT Zahntechnik Zeitung im Gespräch mit Dr. Albert Sterkenburg, dem neuen Geschäftsführer der DeguDent GmbH, Hanau.

ZT Im Dezember 2003 haben Sie die Geschäftsführung der DeguDent GmbH übernommen, nachdem Ihr Vorgänger, Rudolf Lehner, in den Vorsitz des Aufsichtsrates berufen wurde. Welche Ziele, Pläne und Wünsche verbinden Sie mit Ihrer neuen Aufgabe?

Da DeguDent der führende Anbieter von Dentallaborprodukten weltweit ist, handelt es sich um eine äußerst verantwortungsvolle Aufgabe. Es ist natürlich eine Herausforderung, in die Fußstapfen meines Vorgängers Rudolf Lehner zu treten. Er hat sehr gute Arbeit geleistet, daher übernehme ich ein hervorragend geführtes Unternehmen. So steht die Markteinführung vieler neuer Produkte, wie zum Beispiel unseres neuen Galvanosystems Solaris, auf dem Programm. Doch neben

interessanten Produkten für das Labor halten wir ebenso Therapiekonzepte sowie ein Paket an Dienstleistungen für zahntechnische Betriebe bereit. Diese Systeme und Angebote auszubauen und weiterzuführen, das wird eine der großen Zukunftsaufgaben sein – zu bieten, was Patienten, Zahnärzte fordern und was Labore auch leisten können.

ZT DeguDent ist erst spät in die Galvanotechnik eingestiegen und hat sich viel Zeit gelassen mit der Entwicklung von Solaris. Woran lag das und worin unterscheidet sich das Gerät von den Produkten anderer Galvanoanbieter?

Wir haben von Anfang an die Chancen dieser Technologie gesehen. Jetzt aber ist für uns der Zeitpunkt gekommen,

alle relevanten Bereiche der Zahntechnik damit verknüpfen zu können. So ist mit Solaris z. B. eine Anbindung an die Implantologie ebenso möglich wie an Cercon-Vollkeramik oder an klassische metallkeramische Arbeiten. Nur solche systemischen Verknüpfungen bieten Sicherheit im Laboralltag und stellen umfassende Lösungen dar. Galvano-Technologie war die letzte Lücke, die wir nun mit Solaris geschlossen haben. Daraus ergeben sich also mehr Möglichkeiten, die Produktbereiche bzw. die Arbeitsabläufe in der Zahntechnik miteinander zu vernetzen.

Die Tatsache, dass wir spät eingestiegen sind, ermöglicht uns, auf einem hohen Niveau zu starten. Unser Gerät ist „state of the art“. Es bietet eine Vielzahl an kleinen Vor-

teilen, woraus eine große Benutzerfreundlichkeit resultiert. Das Gesamtsystem, bestehend aus Flüssigkeit, Gerät und unterschiedlichen Zubehörteilen, setzt neue Standards auf Grund des vereinfachten Handlings. So schaltet sich zum Beispiel das Zwei-Kammer-System im Übernachtmodus automatisch ab. Die Goldflüssigkeit kann für viele gängige Geräte verwendet werden. Zusätzlich besitzt unser Gerät Spezialfunktionen, z. B. eine automatische Gipsauslösung, die bestehende Systeme momentan noch nicht aufweisen.

ZT Mit welchen Neuentwicklungen wird DeguDent zukünftig die Zahntechnik unterstützen?

Wir werden auch dieses Jahr wieder mit interessanten

Produkten und Innovationen aufwarten.

Systemerweiterungen können wir im ersten Quartal im Bereich Cercon präsentieren. Neben der Möglichkeit, Seitenzahngerüste aus Zirkono-

xid zu überpressen, wird es unter anderem eingefärbte Zirkonoxid-Rohlinge geben. Zusätzlich werden wir unser Keramik-Konzept „Kiss“ von Duceragold auch auf andere Keramik-Linien übertragen. Im Bereich der hochschmelzenden Metallkeramik werden wir daher die Linie „Duceram Kiss“ anbieten, welche wir Anfang des zweiten Quartals launchen möchten.

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

ZT Kurzvita



Dr. Albert Sterkenburg
Geschäftsführer DeguDent GmbH, Hanau

Persönliche Daten:

- geboren am 26.05.1963
- Geburtsort: Niederlande
- verheiratet, zwei Kinder
- Studium: Zahnarzt u. Betriebswirt

Berufserfahrung:

- Johnson & Johnson, Frankreich und Deutschland
- VDW GmbH, München, Geschäftsführer (in den letzten 4 Jahren)
- DeguDent GmbH, Hanau, Geschäftsführer (seit 12/03)

Reflexe im Schnee

Vom 16.–18. Januar 2004 fand in Oberwiesenthal die 4. Dentale Fortbildung der Firma Wieland Dental + Technik für Zahnärzte und Zahntechniker statt.

(cm/sm) – Bereits zum 4. Mal luden Burghard Goldberg, Leiter der Wieland-Verkaufsniederlassung Dresden und sein Team zu einem unvergesslichen Wochenende ein. Wie schon bei den Events zuvor, gab es dentale Fortbildung auf höchstem

Niveau. Und das wie immer mit persönlicher Note in familiärer Atmosphäre. So war dann auch diese Veranstaltung in Oberwiesenthal mit über 450 Teilnehmern restlos ausverkauft.

Nach der Begrüßung durch Geschäftsführer Dr. Josef Rothaut sowie Irmgard Wieland (Gesellschafterin), sorgte zunächst einmal die Darbietung der Europameisterin im künstlerischen Solotanz, Katja Guzinski, für Begeisterung bei den Fortbildungsteilnehmern. Danach übernahmen dann Heike Leschner (Radio Sachsen) und ZTM Carsten Müller aus Leipzig die Moderation, um sogleich zum ersten Vortrag des Tages überzuleiten. ZTM Curt Gadau sprach zum Thema „Die Kraft des Gleitens auf High-Tech-Implantaten“ und wies dabei auf die besonders guten Friktionseigenschaften von vollkeramischen Implantat-Aufbauten und galvanisierten Sekundärkappen hin. Anschließend referierte Prof. Dr. Dieter Welker von der FSU Jena zum Thema „Werkstoffkundliche Innovation – Zementieren oder adhäsiv befestigen?“

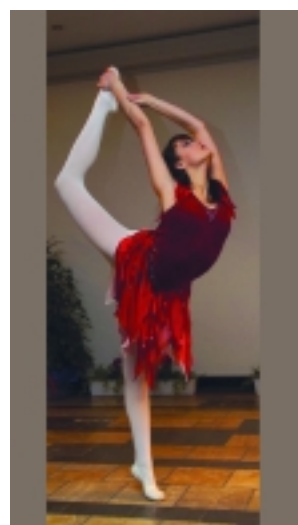
Auch in diesem Jahr stand Dr. Michael Spitzbart aus Lauf auf der Gästeliste der Wieland-Fortbildung. Er forderte die Seminarteilnehmer durch seinen Vortrag „Gesundheit beginnt im Kopf, Krankheit übrigens auch“



Mit 450 Teilnehmern war die 4. Dentale Fortbildung der Firma Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG in Oberwiesenthal restlos ausverkauft.



Auch in diesem Jahr gehörte Dr. Michael Spitzbart zu den Top-Referenten der Fortbildung.



Für Begeisterung sorgte die Darbietung der Europameisterin im künstlerischen Solotanz, Katja Guzinski.

u.a. dazu auf, sich im Alltag intensiver zu bewegen, sich gesünder zu ernähren sowie eine positive „Gedankenhygiene“ zu betreiben.

Im Anschluss wurden die Teilnehmer dann zu einem meditativen Exkurs eingeladen. Wirtschafts-Astrologe Klaus Zepp erläuterte in seinem Vortrag „Vom Milchzahn zur Milchstraße – Mikrokosmos Mund und Makrokosmos Planetensystem“ eindrucksvoll die Zusammenhänge zwischen Mensch, Ökonomie und Astrologie. Den Schlussvortrag des ersten Seminars hielt Dr. Paul Martin Weigl aus Bad Homburg. Er kam in seinen Ausführungen zum Thema „Galvanoprothesen – Behandlungsregime und klinische Langzeitergebnisse“ zu der Feststellung, dass die Patientenwünsche Ästhetik und Stabilität mit diesem Konzept ideal zu verwirklichen sind.

Nach diesem ersten hoch interessanten Tag traf man sich zur „Oberwiesenthaler Schwarzbirnacht“. Für die nötige Stimmung sorgte die Saragossa Band.

Den Vormittag des zweiten Tages nutzten viele der Teilnehmer, um an einem der zahlreichen Workshops für Zahnärzte und Zahntechniker teilzunehmen. Anschließend referierte Dr. Roger Eisen über das Thema „Jung in jedem Alter – Anti-Aging: Traumziel oder Realität?“

Dr. Steffen Assmann und ZTM Ferrari (Frankreich) beschrieben in ihren Referaten die Vorteile der neuen Keramik Imagine Reflex. Diese zeichnet sich besonders durch hervorragende Verarbeitungseigenschaften sowie hohe Ästhetik aus. Beindruckend waren hierbei vor allem Herrn Ferraris digitale Bildanimationen.

Der zweite internationale Gast des Tages war ZTM Stefan Prindl aus Österreich. Er beschrieb die Möglichkeiten der Galvanotechnik in der Kombinationsprothetik. Anschließend zeigte ZTM Sebastian Cornelissen (Niederlande) Möglichkeiten, AGC-Gerüste zu überpressen. Er hob in seinem Vortrag „Das Beste aus 2 Welten“ die Wirtschaftlichkeit dieses Verfahrens hervor. Letzter internationa-



Irmgard Wieland und Burghard Goldberg, Verkaufsniederlassungsleiter Dresden, begrüßten die zahlreichen Gäste.

ler Gast war dann ZTM Dominique Behaeghel (Belgien). Er stellte in seinem Vortrag „Möglichkeiten der herausnehmbaren Prothetik im Implantatbereich“ fest, dass es derzeit einen Trend zu mehr herausnehmbaren, als zu festsitzenden Konstruktion gibt.

Auch der dritte und letzte Tag hielt interessante Vorträge parat. So beschrieb Hartwig Gauder, wie er nach einer Herztransplantation die seine daraus resultierenden gesundheitlichen wie persönlichen Krisen überwunden hat. Götz Wiegand und Frank Meutzner (Dres-

den) schilderten ihre Erlebnisse eines „Trekking-Abenteuers zwischen Irland und Nepal“.

ZT Adresse

Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG
Schwenninger Straße 13
75179 Pforzheim
Postfach 20 40
75120 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/37 05-0
Fax: 0 72 31/35 79 59
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

Mehr Kundenservice mit Logistik-Zentrum

Dentaurum-Gruppe nimmt hochmodernes Logistik-Zentrum mit integriertem Verwaltungsbereich in Betrieb

Nach einer rekordverdächtigen Bauzeit von nur fünf Monaten, wurde am 07.01.2004 das neue Logistik-Zentrum der Dentaurum-Gruppe in Ispringen im Rahmen einer kleinen Feierstunde eingeweiht. In Zeiten politischer Turbulenzen, wirtschaftlicher Unsicherheit und zunehmender Sparmaßnahmen im Gesundheitswesen ist es sicher ungewöhnlich, dass ein solch umfangreiches Projekt, die Investitionshöhe betrug allein für den Logistik-Bereich 1,3 Mio. €, durchgeführt wird. Warum also diese Investition gerade jetzt? Im Hause Dentaurum hat man eine unmissverständliche Antwort: „Wir wollen Teil der Lösung sein, nicht Teil des Problems“, so Geschäftsführer Mark S. Pace. Man wollte, so Pace weiter, die positiven Seiten der derzeitigen Situation, wie niedrige Baukosten und Kreditzinsen, maximal nutzen, um die Wettbewerbsfähigkeit auf dem internationalen Markt weiter auszubauen. Das oberste Ziel, das man mit die-

sem hochmodernen, zu 95 % vollautomatisch arbeitenden Logistik-Zentrum verfolgt, ist die weitere Verbesserung des Service für die Kunden. Dazu gehören u. a. die Verringerung der Zeit für die Auftragsbearbeitung auf ein Minimum (alle Inlandsaufträge, die bis 16.00 Uhr eingehen, werden am nächsten Tag bereits beim Kunden ausgeliefert) oder die lückenlose Rückverfolgbarkeit jedes ausgelieferten Produktes mit Hilfe von Barcodes. Andere Schlagworte in diesem Zusammenhang sind: Zentralisierung und Flexibilisierung der Logistikfunktionen und des Personaleinsatzes, Kapazität für die Verdoppelung des Auftragsaufkommens schaffen und Optimierung des physischen Materialflusses. Zum besseren Begreifen der Dimensionen nachfolgend einige technische Fakten:

• **Gebäude:** Bauvolumen 8.400 m³, Bruttotonnutzfläche 1.750 m² davon 760 m² für Büroräume

• **Logistik:** 4 vollautomatisch ansteuerbare Regale mit einer Länge von je 40 m und einer Höhe von 8 m mit Platz für 8.100 Stellplätze für Normbehälter; pro Stunde können 512 Behälter ein- und ausgelagert werden; 6 Paternoster mit 2.500 Lagerplätzen; EDV-gestützte Kommissionierung (pick-to light) zur organisatorischen Unterstützung der Mitarbeiter; Strikte ergonomische Ausrichtung aller Systemelemente und Arbeitsvorgänge zur Erleichterung der Arbeit.

Weiteres Highlight dieses interessanten Gebäudes ist die konsequent umweltgerechte Ausführung, denn gerade was den Umweltschutz angeht, hatte und hat die Dentaurum-Gruppe immer die Nase vorn. Logistik- und Büroteil sind in Niedrigenergie-Bauweise erstellt. Die Be- und Entlüftung erfolgt mit Unterstützung von Erdwärmetauschern, das Dach des angeschlossenen Hochregallagers wurde extensiv be-



Regalbediengerät

grünt. Im Innenbereich wurde im Verwaltungsteil mit einem großzügig angelegten wasserreichen Garten, im asiatischen Stil, eine Oase zur Entspannung geschaffen. Als Nebeneffekt wird das Raumklima entscheidend verbessert. Mit dieser Investition beweist die Dentaurum-Gruppe erneut ihre dynamisch-innovative Einstellung und das konsequente Bestreben um die Verbesserung des Dienstes am Kunden, wobei gleichzeitig die Interessen der Mitarbeiter maximal berücksichtigt werden.



Logistikzentrum Außenansicht



Paternoster

ZT Adresse

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

Neuer 1. Vorsitzender beim VdMZ

Zum 1. Januar 2004 hat Ingo Schiedt (38) den Vorsitz beim Verein der ehemaligen Meisterschüler, Freunde und Förderer der Bundesfachschule für Zahntechnik Stuttgart e.V. (VdMZ) übernommen. Damit verstärkt ein Dentalkaufmann die Aktivitäten des Vereins, der die ideelle und materielle Förderung der Meisterschüler zum Ziel hat.

Ingo Schiedt wohnt im Nordschwarzwald bei Pforzheim, ist seit über 20 Jahren in der Dentalbranche tätig und verantwortet seit anderthalb Jahren den Bereich Marketing Dental der Firma C. Hafner.

Der traditionsreiche Stuttgarter Verein VdMZ – im vergangenen Jahr feierte man das 25-jährige Jubiläum – setzt mit der Durchführung von Fachtagungen, Vorträgen und gemeinschaftsbildenden Veranstaltungen mit den Meisterschülern, wegweisende Impulse. Ein Beispiel hierfür war die überaus erfolgreiche CAD/CAM-Veranstaltung in der Hoppenlau-Schule, bei der namhafte Hersteller ihr Leistungsspektrum präsentierten und sich dem Vergleich im Wettbewerb stellten. Mit dem neuen Vorstandsteam sollen die 1977 ge-



Der neue 1. VdMZ-Vorsitzende Ingo Schiedt.

steckten Ziele des VdMZ weitergelebt werden, um die Qualität der Meisterschule und die Verbindung zur täglichen Praxis weiterhin auf hohem Niveau zu halten.

ZT Adresse

Verein der ehemaligen Meisterschüler, Freunde und Förderer der Bundesfachschule für Zahntechnik Stuttgart e.V. (VdMZ)
Rosenbergstr. 17
70176 Stuttgart
Tel.: 07 11/22 40 20
Fax: 07 11/2 24 02 20

Drei Wege zur Ästhetik

Seminarreihe von DENTSPLY, DeguDent und Oral-B macht Stop in Leipzig



Referentin Dr. Rafaela Jenatschke sprach über das Vollkeramik-System Cercon smart ceramics.

Auf der Leinwand erscheinen bunte Kurven und Diagramme, interessiert lauschen ungefähr 140 Zahnärzte, Helferinnen und Assistenten den Ausführungen von Dr. Ralf Rössler zur Wirkungsweise der elektrischen Zahnbürsten von Oral-B. Der Zahnmediziner aus Berlin zeigt, wie der Traum von einer natürlichen Ästhetik durch alltägliche Mundhygiene Wirklichkeit werden kann. „Besser-schneller-einfacher – Drei Wege zur natürlichen Ästhetik“ – dies war das Motto eines Seminars von DENTSPLY, DeguDent und Oral-B in Leipzig Ende Januar. Neben Dr. Rössler widmete sich auch seine Kollegin Dr. Rafaela Jenatschke aus

Klein-Auheim diesem Thema. „Die Zukunft ist weiß“ – damit meinte die junge Zahnärztin nicht etwa das Wetter, sondern das Vollkeramik-System Cercon smart ceramics von DeguDent. Durch das weiße Zirkonoxidgerüstkeramik Cercon base und durch die dazu entwickelte Verblendkeramik Cercon ceram S bietet das Keramik-System optimale Ästhetik. Doch bei Versprechungen blieb es nicht: Jenatschke begeisterte das Publikum mit ihren eigenen Erfahrungen im Umgang mit diesen Materialien und Fallbeispielen aus ihrer Praxis. Dr. Markus Kopp gab in einem weiteren Vortrag Einblicke in die Entwicklungsabteilung der Firma DENT-

SPLY. Die bereits von Prime&Bond[®]NT bekannte Nanotechnologie wurde mit organisch modifizierten keramischen Partikeln zu dem nanokeramischen Füllmaterial Ceram•X verbunden. Dieses, so erläuterte Kopp, wird mit zwei Farbsystemen allen klinischen und ästhetischen Anforderungen bei Front- und Seitenzähnen gerecht. Ein rundum zufriedenes Publikum, und dies nicht nur angesichts des reichhaltigen Abendbuffets. Dr. Kerstin Roye aus dem Kreis Bitterfeld resümiert: „Ich fand die Veranstaltung sehr interessant, weil sie verschiedene Teilgebiete, von der Prophylaxe bis hin zu neuen Füllmaterialien und ästhetischen Materialien umfasst hat.“ Und eine junge Zahnärztin aus Döbeln hat vor allem die Vortragsweise der Referenten angesprochen. Das Seminar sei praxis-

bezogen und vor allem von den Bildern her interessant gewesen. „Vorher und Nachher – es ist immer schön, wenn man solche Bilder einmal sieht, da kann man mit den eigenen Ergebnissen vergleichen.“ Die Seminarreihe wird in weiteren deutschen Großstädten fortgeführt. Die Veranstaltungen beginnen jeweils um 17.00 Uhr. Der Eintrittspreis beträgt 79,- Euro zzgl. MwSt. pro Person sowie 59,- Euro zzgl. MwSt. für jede weitere Person (ZMF/Assistenten). Im Preis enthalten sind ein Musterkit Ceram•X mono und Ceram•X duo sowie ein Vollkeramik-Präparationsset und eine Oral-B Professional Care Elektrozahnbürste. **ZT**

weils um 17.00 Uhr. Der Eintrittspreis beträgt 79,- Euro zzgl. MwSt. pro Person sowie 59,- Euro zzgl. MwSt. für jede weitere Person (ZMF/Assistenten). Im Preis enthalten sind ein Musterkit Ceram•X mono und Ceram•X duo sowie ein Vollkeramik-Präparationsset und eine Oral-B Professional Care Elektrozahnbürste. **ZT**

INFO ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Weitere Informationen und Anmeldeformular unter:
DENTSPLY DeTrey Service-Line 0 80 00/73 50 00
Dr. Kaschny PR, Tel.: 0 61 72/92 15 92
Die Anmeldung erfolgt bei: Dr. Kaschny PR, Fax: 0 61 72/92 15 60

Veranstaltungstermine und Orte auf einen Blick:

11. Februar 2004	Gelsenkirchen
18. Februar 2004	Frankfurt
25. Februar 2004	Berlin
3. März 2004	Nürnberg
10. März 2004	Hannover
17. März 2004	Stuttgart
24. März 2004	Köln

Laborgruppe verstärkt ihre Vollkeramik-Kompetenz

Oliver Bothe neuer Leiter des Technologiezentrums

Zahn technikermeister Oliver Bothe (ZTM) ist seit Beginn des Jahres 2004 Leiter des neu gegründeten CAD/CAM-Technologiezentrums von Flemming Dental in Leipzig. Mit Hilfe seines Know-hows möchte die Laborgruppe Service, Technologie und Qualität in der Vollkeramik zu einem Markenbegriff machen und eine führende Stellung im Wettbewerb einnehmen. Bothe, der sich als Referent in den Bereichen Vollkeramik und zukunftsweisende Technologien einen Namen gemacht hat, setzt auf intensive Kundenkontakte. Sein Ziel ist es, Kooperationen mit Partnern in der Industrie auszubauen und zu pflegen. Darüber hinaus möchte er den Kontakt zu Forschung und Entwicklung vertiefen. Oliver Bothe hat sich nach



Oliver Bothe

mehnjähriger Labortätigkeit in der Universität Freiburg, Abteilung für zahnärztliche Prothetik (Ärztl. Direktor Prof. Dr. J. R. Strub), als stellvertretender Laborleiter und Ausbilder zum Spezialisten für dentale CAM- und CAD/CAM-Systeme entwickelt. Des Weiteren hat er unter anderem

eine innovative Fachpublikation mit dem Thema „Implantatgetragene Sofortbrücke für den Unterkiefer“ (Schweiz Monatsschr Zahnmed 11/02), unter Verwendung des DCS-Precident[®]-Systems (DCS, CH-Allschwil), als Co-Autor veröffentlicht. Unter dem Dach der Flemming Dental AG sind über 70 Dental-labore aus Deutschland und dem benachbarten Ausland gesellschaftsrechtlich zusammengeschlossen. **ZT**

ZT Adresse

Flemming Dental GmbH & Co. KG
Rathenaustraße 52
04179 Leipzig
Tel.: 03 41/4 41 92 83
Fax: 03 41/4 41 92 80
E-Mail: info@flemming-dental.com
www.flemmingdental.de

Implantatprothetik, ahoi!

Teilnehmer der „Elite“-Partnerlabore segelten hart am Wind

Sechs unter dem Namen „Elite“ im Großraum Mainz zusammengeschlossene Dental-labore haben in diesem Sommer ein Projekt der besonderen Art umgesetzt. Nach dem Motto „fort zur Bildung“ charterten sie zwei Segelyachten und einen Referenten, um sich fernab vom alltäglichen Laborstress und beflügelt durch den Teamgeist an Bord auf dem Sektor der Im-

plantatprothetik fortzubilden. An vielen Orten hat Dr. Jan Kielhorn aus Oppenheim schon referiert, aber „unter Deck“ war auch für ihn eine Premiere. Sein Thema war die Symbiose von CAD/CAM-Fräskeramik und AGC[®] Galvanotechnik in der Implantatprothetik. Unter der Vorgabe stets einen spannungsfreien Sitz bei höchster Präzision der Passung zu erreichen, kons-

truiert Kielhorn auf AGC[®] Galvanokappen verklebte Vollkeramikbrücken sowie Steg- und Doppelkronen-Zahnersatz mit Zirkonoxid-Primärteilen, auf die galvanisch abgeschiedene Stegmatrizen bzw. Sekundärkronen ankopeln. Die Fortbildung, der gemeinsame Dienst an und unter Deck beim Mittelmeerturn rund um Elba und nicht zuletzt jede Menge Spaß hat alle Teilnehmer der „Elite“-Partnerlabore begeistert und noch enger zusammenwachsen lassen. Kommentar: Zur Nachahmung empfohlen! **ZT**



Unter vollen Segeln auf Kurs – Thema unter Deck: Implantatprothetik.

ZT Adresse

Wieland Dental + Technik
GmbH & Co. KG
Schwenninger Straße 13
75179 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/37 05-0
Fax: 0 72 31/35 79 59
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

Neue Strategien

Die VUZ tritt mit neuen Marktstrategien und personellen Neubesetzungen in Erscheinung.

Strategische Neuorientierungen innerhalb der Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ) haben zu personellen Neubesetzungen geführt. Unter der Regie ihres neuen Geschäftsführers Jörg Teichert hat sich die Beratung Umfassende Zahntechnik (BUZ) reorganisiert. Das zukünftige Aufgabenfeld der unter dem Dach der VUZ agierenden BUZ erstreckt sich jetzt über den gesamten bundesweiten Dentalmarkt und damit über die Zahnmedizin und die Zahntechnik. Jörg Teichert erläutert: „Eine auch wirtschaftliche Neuausrichtung der BUZ nur auf die VUZ-Mitgliedschaft bezogen erscheint heute nicht mehr sinnvoll.“ Stärker ausfüllen soll die BUZ in Zukunft die Aufgabenfelder „Betriebsbewertungen Ist/Soll-Analysen“, wo ebenso konkrete Anfragen vorliegen wie bei der Vermittlung und Veröffentlichung von Zahnarztpra-

xen und Dentallaboratorien. Zunehmend gefragte Themen sind darüber hinaus „Nachfolgeregelung im Labor“, „Personalberatung und Personalentwicklung“, die Investitionsfinanzierung, die Unternehmenskooperation, Betriebsorganisation und Kostenmanagement, VUZ-Verbundzertifizierung und Rating Basel II. Des Weiteren, so Jörg Teichert, komme den Fragen der Aus- und Weiterbildung, dem Kommunikations- und Verkaufstraining sowohl für Zahn techniker als auch für Zahnärzte immer größere Bedeutung zu. Bei der individuellen Entwicklung von CI-Konzepten wolle die BUZ Hilfestellung anbieten, ebenso bei der Ausrichtung von Events, der Gestaltung von Anzeigen, der Beschaffung von Werbematerial und der Erstellung und Platzierung von lokalen und regionalen Presseartikeln.



Klaus Köhler, Geschäftsführer der EK dental.

Jörg Teichert, Geschäftsführer der BUZ.

Die EK Dental Vertriebs GmbH unter dem Dach der VUZ intensiviert in diesen Wochen und Monaten die Vermarktung bekannter und anerkannter Markenprodukte des Dentalmarktes, die zur Herstellung von zahntechnischen Arbeiten benötigt werden. Unter VUZ-Label im VUZ-Mitgliederkreis und darüber hinaus. Ziel ist es, diese Produkte im Qualitätsverbund Zahntechnik mit eigenen Markennamen und eigenem Markenimage zu etablieren. Klaus Köhler, neuer Geschäftsführer der EK dental: „Die Produkte zeichnen sich dadurch aus, dass sie ständig verwendet werden, unkritisch in der Anwendung sind, eine hohe Umschlaghäufigkeit aufweisen und den Qua-

litätsanforderungen der VUZ entsprechen.“ Der positive Nebeneffekt für die VUZ-Partnerlaboratorien ist der niedrige Preis für hohe Qualität.

Mit den Produkten A-Silikon und C-Silikon startete in diesem Jahr auf der IDS die EK dental ihre Aktivitäten. Mittlerweile gehören rund 20% der VUZ-Mitgliedsbetriebe zu den regelmäßigen Verwendern der Knetsilikon-Produkte. Produkte wie das Knetsilikon sind bereits in der Umsetzung. Produkte, die in Kürze kommen, sind nach Angaben von Köhler Dubliersilikon, Wachse, Einbettmassen, Instrumente und verschiedene Artikel für den Bereich der Desinfektion. **ZT**

ZT Adresse

VUZ Vereinigung Umfassende Zahntechnik eG
Emscher-Lippe-Straße 5
45711 Datteln
Tel.: 0 23 63/7 39 30
Fax: 0 23 63/73 93 10
E-Mail: info@vuz.de
www.vuz.de

Suche leichtgemacht

Eine Datenbank von VITA ermöglicht die schnelle Suche nach VITA In-Ceram[®]-Anwendern

Seit über 15 Jahren haben Vollkeramik-Restaurationen aus VITA In-Ceram sich weltweit millionenfach klinisch bewährt. Auch in Deutschland ist die Nachfrage von Patienten nach vollkeramischen Zahnersatz in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. Noch vor ein paar Jahren lagen im zahlenmäßigen Vergleich metallkeramische Versorgungen um ein Vielfaches vor den vollkeramischen. Zwischenzeitlich werden Restaurationen aus Vollkeramik als biokompatiblere und ästhetischere Alternative zu denen aus Metallkeramik anerkannt. Um allen Beteiligten – Zahnärzten, Zahntechnikern und Patienten – die Suche nach Ansprechpartnern, die über langjährige Erfahrungen mit VITA In-Ceram verfügen, zu erleichtern, hat VITA Zahnfabrik auf ihrer Website eine Datenbank einge-

richtet. In dieser sind mehrere hundert Dentallabore und Zahnarztpraxen aus ganz Deutschland verzeichnet. Sortiert nach Postleitzahlen können unter www.vita-in-ceram.de (Menüpunkt „Partner“) in Sekundenschnelle regional ansässige Praxen und Labore ermittelt werden. Wer selber in die Datenbank aufgenommen werden möchte, kann sich online über die Website über ein Formular anmelden oder ein Faxformular bei Comcord GmbH (Tel. 02 11/44 03 74-0) anfordern. **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79704 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/56 22 22
E-Mail: info@vita-in-ceram.de
www.vita-in-ceram.de

ZT Veranstaltungen März 2004

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
März 2004 2./3.3.2004	Hamburg	Implantologie – ANKYLOS® Zahntechnikerkurs Referenten von DeguDent und Friadent	Tel.: Fr. Geberbauer, 061 81/59 58 62
3./4.3.2004	Dresden	Zirkonoxid-Technologie „Aufbaukurs“ Referenten: G. Lämmel u. W. Schmidt, DeguDent	Fr. Wehsener, Tel.: 03 51/4 66 77 77
4./5.3.2004	Pforzheim	Der Sinn der Materie – Frontzahnkeramik mit IMAGINE®, REFLEX® Referent: ZT Ch. Ferrari, Wieland Dental + Technik	Tel.: 0 72 31/37 05-1 83
4.–6.3.2004	Schaan/Liechtenstein	Masterworkshop: Farbanalyse und Umsetzung der Zahnfarbe eines Kursteilnehmers, Referent: G. Ubassy (Frankreich) Ivoclar Vivadent	Nicole Albrecht-Kirchler, Tel.: +423-235-3615
4./5.3.2004	Hanau	DuceraGold Kiss: einfach – sicher – wirtschaftlich – individuell Referent: ZTM Jürgen Braunwarth, DeguDent	Tel.: Labor Braunwarth, 07 11/13 36 50
5.3.2004	Ispringen	KFO-Workshop: Vorstellung und Verarbeitung moderner Spezialschrauben, Referent: ZTM Klaus Fischer® Dentaforum	Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 79
5./6.3.2004	Weinböhla oder Gera	AGC® überpresst mit IMAGINE® h.e. Presskeramik Wieland Dental + Technik	Tel.: 03 51/81 70 30
5./6.3.2004	Berenbostel	EVOLUTION® E7 Weiterführende Techniken mit der Schichtkeramik EVOLUTION® Referent: ZTM M. Perling Wegold	Ria Gasch, E-Mail: ria.gasch@wegold.de Tel.: 0 91 29/40 30-0
5./6.3.2004	Hamburg	Altersspezifische Frontzahnkeramik mit IMAGINE® h.e. Verblendkeramik, Referent: ZT F. Löring Wieland Dental + Technik	Tel.: 0 40/86 07 66
5./6.3.2004	Zwickau	KFO-Grundkurs I, Herstellung von Plattenapparaturen, Referent: ZT Monika Brinkmann u.a., Dentaforum	Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 79
8./9.3.2004	Stuttgart	Rationelle Okklusionskeramik mit DuceraGold Kiss Referent: ZTM Jochen Peters, DeguDent	Tel.: 07 11/2 10 79 66
8./9.3.2004	Pforzheim	AGC® Doppelkronen in Verbindung mit Vollkeramik Referent: ZTM C. Gadau, Wieland Dental + Technik	Tel.: 0 72 31/37 05-1 83
11./12.3.2004	Hamburg	SOLIDEX Composite-Technologie in abgestimmter Schichttechnik, Referent: ZTM Kerstin-Pia Henke, SHOFU Dental	Tel.: 0 40/35 90 57 80
12./13.3.2004	Wendelstein	Prinzipien der biomechanischen Okklusion nach M. H. Polz, Das biomechanische Aufwachskonzept Teil I Referent: ZTM M. H. Polz, Wegold	Ria Gasch, E-Mail: ria.gasch@wegold.de Tel.: 0 91 29/40 30-0
15./16.3.2004	München	Systemmodellguss – von Beginn an perfekt Praktische Einführung für Anfänger: Modellieren, Gusstechnik etc., Referent: Herr Wollschläger, BEGO Bremer Goldschlägerei	Fr. Just, Tel.: 04 21/20 28-3 71 Fax: 04 21/2 02 83 95
16.3.2004	Berlin	Von der einfachen bis zur individuellen Schichttechnik mit IMAGINE® h.e. und IMAGINE® REFLEX® Verblendkeramik Referent: ZT R. Schneider, Wieland Dental + Technik	Tel.: 0 30/8 57 57 76
17.3.2004	Essen	VINTAGE AL Individuelle Ästhetik auf höchstem Niveau Referent: ZT Jörn Trocha, SHOFU Dental	Tel.: 02 01/86 86 40
17.–19.3.2004	München	Komplizierte OK- und UK-Klammerprothesen – Theorie und Praxis. Fortgeschrittenen-Kursus, Referent: Herr Wollschläger BEGO Bremer Goldschlägerei	Fr. Just, Tel.: 04 21/20 28-3 71 Fax: 04 21/2 02 83 95
18./19.3.2004	Berlin	IMAGINE® h.e. Presskeramik und Verblendkeramik Referent: ZT F. Löring, Wieland Dental + Technik	Tel.: 0 30/8 57 57 76
18.–20.3.2004	Westerburg	Die totale Prothese-Renaissance oder Revolution!?, Referenten: Dr. Giuseppe Allais (Turin), ZTM Jürg Stuck (Singen) Westerburger Kontakte	Tel.: 0 26 63/39 66
19.3.2004	Stuttgart	Authentic-Einsteigerkurs, Referent: Yuri di Crescenzo anaxdent GmbH	Fr. Holzmann, Tel.: 07 11/6 20 09 20
19.3.2004	Rheinstetten	Modellherstellungskurs. Das Modell – die Visitenkarte des Labors, Referenten: ZTM Thomas Weiler u. Jens Glaeske, picodent	Fr. Fischer, Tel.: 0 22 67/65 80 11
19./20.3.2004	Flieden	ShadeEye-NCC® & VINTAGE HALO – Das Ästhetiksystem Referent: ZTM Bernhard Egger, SHOFU Dental	Tel.: 0 21 02/86 64 26
19./20.3.2004	Ispringen	KFO-Spezialkurs: Fertigung eines horizontal geteilten Aktivators, Referent: Ingo Dräger, Dentaforum	Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 79
19./20.3.2004	Weinböhla oder Gera	Grand Prix: Fortgeschrittene Keramikanker im Wettkampf um die besten Keramikverbindungen mit IMAGINE® REFLEX® Referent: ZT Ch. Ferrari, Wieland Dental + Technik	Tel.: 03 51/81 70 30
19./20.3.2004	Ronneburg	Keramikkurs Nuance 850, Referent: ZTM Erich Göbert Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg	Tel.: Hr. Teichmann, 03 66 02/9 21 70
20.3.2004	Stuttgart	Pulse-Einsteigerkurs, Referent: Yuri di Crescenzo, anaxdent GmbH	Fr. Holzmann, Tel.: 07 11/6 20 09 20
20.3.2004	Hamburg	IMAGINE®, REFLEX® Upgrade – erfüllen Sie die neue Verblend- keramik, Referent: ZT M. Dramburg, Wieland Dental + Technik	Tel.: 0 40/86 07 66
22.–24.3.2004	Hamburg	Individuell Riegeltechnik – Die Riegelverankerung mit selbst hergestellten Dreh- und Schwenkriegel, DeguDent	Fr. Dräger, Tel.: 0 40/27 83 92 30
23./24.3.2004	Berlin	Masterkurs zur Herstellung zweier AGC® Doppelkronen und einer Galvanisinterbrücke, Referent: ZTM K. Schröder Wieland Dental + Technik	Tel.: 0 30/8 57 57 76
23.–26.3.2004	Bremen	Intensivkurs für erfahrene Keramiker. Die anspruchsvolle Restauration: Form-Funktion-Farbe, Referent: Frau Meister, BEGO Bremer Goldschlägerei	Fr. Just, Tel.: 04 21/20 28-3 71 Fax: 04 21/2 02 83 95
24./25.3.2004	München	Doppelkronen aus Wirabond® C – Verfahrenstechnik für edelmetallfreie, Teleskope, Referent: Herr Franco, BEGO Bremer Goldschlägerei	Fr. Just, Tel.: 04 21/20 28-3 71 Fax: 04 21/2 02 83 95
24./25.3.2003	Liechtenstein	Masterworkshop: IPS Verblendkeramik für Zirkonoxidgerüste, Referent: V. Bosch (Deutschland), Ivoclar Vivadent AG	Nicole Albrecht-Kirchler, Tel.: +4 23-2 35-36 15
25./26.3.2004	Ronneburg	Laser-Schweißen inkl. „Lasersicherheitsbeauftragter“ Referent: ZTM Christian Frank, Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg	Tel.: Hr. Teichmann, 03 66 02/9 21 70
25.–27.3.2004	Ispringen	KFO-Aufbaukurs für Fortgeschrittene, Herstellung kieferortho- pädischer Geräte, Referent: ZT Christine Ramian, Dentaforum	Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 79
26.3.2004	München	Der Weg zur sicheren Schweißnaht – Laser Star PW LYNX BEGO Bremer Goldschlägerei	Fr. Just, Tel.: 04 21/20 28-3 71
26./27.3.2004	Düsseldorf	Die ganze Bandbreite von der Maltechnik bis zur individuellen VMK-Technik im IMAGINE® System Referent: ZTM C. Schumacher, Wieland Dental + Technik	Tel.: 02 11/4 91 96 97-0
26.3.2004	Berlin	PressOver – Überpresstechnik für Galvanokronen, Referent: ZT H. Meyer, Wieland Dental + Technik	Tel.: 0 30/8 57 57 76
26.3.2004	Wendelstein	evpress® EP2, Das keramische Veneer und das keramische Inlay Referent: ZTM T. Lühr, Wegold	Ria Gasch, E-Mail: ria.gasch@wegold.de Tel.: 0 91 29/40 30-0
30./31.3.2004	München	Das GoldenGate System – reduziert auf das Maximum Referent: ZTM Michael Linne, DeguDent	Fr. Pardun, Tel.: 0 89/5 59 02 34
31.3.2004	Dresden	Zirkonoxid-Technologie „The white smile“ Referent: ZT Carsten Fischer, DeguDent	Fr. Wehsener, Tel.: 03 51/4 66 77 77

Private Anzeigen: 5 Zeilen nur 20,- €

Zusätzlich in *KN Kieferorthopädie Nachrichten* und
ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis gesamt nur 30,- €.

je weitere Zeile 2,00 €
Chiffre zusätzlich 2,50 €
Dieses Angebot gilt nur für private
Gelegenheitsanzeigen.

Mein Text:

1 _____
2 _____
3 _____
4 _____
5 _____
6 _____

Bitte senden Sie den Betrag als
Scheck oder Schein an:
ZT Zahntechnik Zeitung
Anzeigen-Service
Life! media
z.Hd. Frau Birgit Baltzer
Jessenstr. 13
22767 Hamburg

Name _____
Straße _____
PLZ/Ort _____
Telefon _____

Ihre Anzeige kann erst nach Be-
zahlung veröffentlicht werden.

Pro Zeile max. 30 Zeichen.

Stempel/Unterschrift _____

ZT Kleinanzeigen

ZT Reise & Erholung

Sri Lanka
Luxus Kolonialstil-Villa
im Park mit Pool,
direkt am Strand, 2–10 Pers.,
Klimaanlage, Auto und
Personal, an Kollegen z.v.
Tel.: 01 70/9 95 97 77
www.hilmer-lodge.de

Südfrankreich
FeHa. mit eigen. Tennis-
platz, Pool, gr. Garten,
für 8 Pers. zu verm.
Tel.: 01 71/4 74 20 10

**Bonaire – Haus –
Meerblick**
bis 6 Pers. zu vermieten
Tel.: 0 59 06/4 52 0.
0 59 05/94 57 30

Hiddensee, Reetdachhaus
3 Min. z. Strand, hoher
Komfort, Sauna.
Wohnung f. 2–4 Pers.
405,- bis 690,- €/Wo
Wohnung f. 8 Pers. 870,- bis
1.660,- €/Wo mit Kamin u.
Galerieraum, Tel.: 0 30/3 23
58 93; www.derfuchsbau.de

Exkl. Landhaus am See
reetged., Mecklenb.
Schweiz, Sandstrand, Steg,
Sauna, 2 FeWo je
130 m², bis 8 Pers., Kamin,
Galerieraum Preise: 485,-
bis 1.329,- €/Woche
Tel.: 0 30/3 23 58 93;
www.derfuchsbau.de

ZT Weinversand

VINOTECA24
Die besten Weine gib's in Italien
oder direkt bei uns
www.vinoteca24.de

ZT Finanzberatung

www.delevie.de

ZT Reisebüro

Canada  **USA**

Reisen mit dem Wohnmobil

**Canada: 3-wöchige Einwegmiete
Von West nach Ost**
in komfortablen Wohnmobilen,
Alle Fahrzeuge Modelljahr 2003!
Komplettreise inkl. Linienflug ab/bis
allen deutschen Flughäfen, 1 Hotel-
übernachtung, 20 Tage Wohnmobil
inkl. vieler Freikilometer, kompletter
Ausstattung, alle Versicherungen
Reisezeit September/Oktober
Pro Person ab € 989,-

**USA: All-Inklusiv-Special
14 – 25 Tage Urlaub = 1 Preis!**
Wohnmobilmiete ab/bis Los Angeles,
San Francisco, Las Vegas oder New York.
Motorhome 23'-25' inklusive 1.000 Frei-
meilen, komplette Ausstattung und allen
Versicherungen Pro Person ab € 269,-
Campingausstattung für 2 Personen
und allen Versicherungen
Günstige Linienflüge gleich mitbuchen!
z.B. Los Angeles ab € 450,- inkl aller Steuern und Gebühren

Weitere aktuelle Reiseschnäppchen: z.B. **3 = 1 USA Special** von November bis Ende
März 2004. 3 Wochen mieten = 1 Woche zahlen z.B. in Kalifornien, Nevada oder Texas.
Pro Person ab € 135,-!

Informationen und weitere Angebote bei:
AfS-Reisen
Jessenstr. 13, 22767 Hamburg
Tel.: 0 40/3 89 51 96 • Fax: 0 40/3 89 07 55 • www.afs-reisen.de • E-Mail: afs@gallun.de

Gewerbliche Kleinanzeigen in ZT über:

Life!
media

**Anzeigen-Service für den
ZT-Markt**

Gewerbliche Anzeigen nur 3,00 € pro mm

ANSPRECHPARTNERIN Frau Birgit Baltzer
0 40/38 90 40-22 • Fax: -10
baltzer@lifemedia-agentur.de
Jessenstr. 13 • 22767 Hamburg

nächster Erscheinungstermin: 5. März 2004
Anzeigenschluss: 20. Februar 2004

