

## Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

<b>EU-Osterweiterung</b> ZT sprach mit Dr. Manfred Beck, Geschäftsführer der ZTI Berlin-Brandenburg über Chancen und Risiken für grenznahe Labore. <b>ZT Politik_4</b>	<b>Dentallabore im Internet (2)</b> Worauf man bei der Gestaltung eines Labor-Internetauftritts achten sollte, zeigt die Fortsetzung unseres Zweiteilers. <b>ZT Wirtschaft_11</b>	<b>Nürnberger Berufsschule</b> Hier verstehen es die Lehrer, bei den Azubis Begeisterung zu wecken. Die Industrie unterstützt sie dabei. <b>ZT Ausbildung_13</b>	<b>Pfeilervermehrung</b> Konusprothesen mit intraoral gefügten Galvanomatrizen – eine effiziente Lösung für Restbeziehung und Pfeilervermehrung. <b>ZT Technik_15</b>
--	---	--	---

### Starke Berufsvertretung für die Zahntechnik in komplizierten Zeiten

# Offensive Medienpolitik

VDZI-Generalsekretär Winkler wirft auf VII. VUZ-Unternehmerstag einen Blick aufs Jahr 2005

(bo) – Aufgeklärte Unternehmer müssen in Zeiten des wirtschaftlichen Umbruchs erkennen, wie rational es für den wirtschaftlichen Erfolg ist, die Berufspolitik des Verbandes zu unterstützen. Das war die zentrale Botschaft des Generalsekretärs des VDZI, Walter Winkler, auf dem VII. Unternehmertag der Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ) in Berlin. Winkler warb auf dem Unternehmertag, der in diesem Jahr erstmalig Veranstaltungen des neuen VUZ-Kooperationspartners ProLab integriert hatte, für eine realistische Sichtweise berufsständischer Politik. An drei konkreten Beispielen (geplante Ausgrenzung der Kera-

mikverblendung, geplante MwSt.-Erhöhung, BEL II – 2004) machte er deutlich, wie sehr Politik die unternehmerischen Bemühungen um den wirtschaftlichen Erfolg beeinflussen kann, und wie entscheidend aktive Berufspolitik des Verbandes Negativentwicklungen vermeiden oder Positives befördern konnte. Des Weiteren analysierte der VDZI-Generalsekretär das ab 2005 geltende Gesetz zur Zahnersatzversicherung und machte dabei deutlich, dass bei einer ordnungsgemäßen Umsetzung in ein Festzuschuss-Konzept keine unbeherrschbaren Gefahren für Nachfrage ausgehen müssen. Dabei werde der VDZI auf der Ebene

der politischen Mitgestaltungsmöglichkeiten aber auch in seiner Medienpolitik alles tun, um die drohenden Preis- Anpassungen in einigen Ländern im Vertragsgeschäft weiter zu minimieren.

#### Auf was muss sich die Zahntechnik 2005 einstellen?

Walter Winkler: „Die Zahntechniker in Deutschland werden sich darauf einstellen müssen, dass insbesondere die Medien sich den Auftrag zu eigen machen werden, über Zahnersatzversicherungen und Versorgungsleistungen umfassend und möglicherweise auch überaus kritisch die Öffentlichkeit zu informieren. Hier haben wir ja Erfahrungen aus 1998. Die Branche muss daher Information und Aufklärung als Gegengewicht aus eigener Kraft sicherstellen. Zudem muss die Chance dabei genutzt werden, die herausragenden Leistungen und Möglichkeiten moderner Zahntechnik in Wert und Nutzen für den Patienten angemessen zu vermitteln.“ Letztlich entscheide die Zufriedenheit des Patienten über die Zahlungsbereitschaft und nicht dauerhaft die Medien. Winkler weiter: „Diesen langen Atem müssen Zahnarzt und Zahntechniker im nächsten Jahr haben.“



Auf Einladung von VUZ-Präsident Heiko Bischoff (re.) war VDZI-Generalsekretär Walter Winkler Gastredner des VII. Unternehmertages. Links im Bild: Heiner Kruse, Vorstand der ProLab, deren Mitglieder an der berufspolitischen Info-Veranstaltung teilnahmen.

**ZT Politik\_6**

### Bis 30.9.2004 soll Vereinbarung über bundeseinheitliche Vergütung stehen

# Verhandlungen um ZE-Festzuschüsse

Krankenkassen-Spitzenverbände sowie KZBV feilschen um Katalog der Regelversorgung

(dh) – Statt wie bisher prozentual die Kosten für den Zahnersatz der Patienten zu erstatten, wird ab Januar 2005 eine anteilige Behandlungskostenpauschale bezahlt. Diese richtet sich also nicht mehr nach den individuellen Wünschen des Patienten, sondern nach den Kosten für eine „ausreichende, zweckmäßige und wirtschaftliche“ Regelversorgung [Auszug aus dem Bundesgesetzblatt]. Welche Behandlung künftig als medizinisch notwendig gilt und damit bezahlt wird, wird momentan zwischen den Spitzenverbänden der Krankenkassen und der KZBV ausgehandelt. Fest steht bereits, dass die Kassen weiterhin mindestens 50, maximal jedoch 65 % der anfallenden Kosten übernehmen. Die Kon-

troversen spiegeln sich momentan eher in der Frage wider, welche Leistungen in den Katalog der Regelversorgung aufgenommen werden sollen. So wäre es für die an der Verhandlung beteiligten Kassen von Vorteil, künftig möglichst viele Positionen über die Regelversorgung abzurechnen. Insgesamt 53 Positionen sollen nach dem Wunsch der Kassenvertreter über die neue Festzuschuss-Regelversorgung abgerechnet werden. Darunter auch höherwertige Versorgungsleistungen bis hin zum Dreier- oder Vierer-Lückenschluss sowie adhäsiven Brücken im Frontzahnbereich. Dem entgegen versuchen die KZBV-Vertreter, die Leistungen der Regelversorgung an einer möglichen Untergrenze zu halten. So soll

z. B. nur bis zu einem Lückenschluss von zwei Zähnen die unverblendete Brücke als Regelversorgung vorgeschrieben werden. Zudem versucht die KZBV Implantate aus den Festzuschüssen herauszuhalten. Somit könnten mehr Leistungen nach der für Zahnärzte attraktiveren GOZ abgerechnet werden. Der VDZI hat bezüglich der Festzuschüsse hierbei das Recht einer Stellungnahme, die laut Gesetzgeber vom Bundesausschuss in dessen Entscheidungen mit einzubeziehen ist. Zudem legt der VDZI in Zusammenarbeit mit den Kassen die Vereinbarungen für Höchstpreise für zahntechnische Leistungen vor.

**ZT Politik\_6**

### Vortrag von Jürgen Schwichtenberg über das zusammenwachsende Europa

# Wettbewerbsfähig bleiben

Deutsche Handwerksbetriebe müssen Schritt als Anbieter nach Osten wagen

(kh) – „Europa wächst zusammen – Chancen und Risiken für das deutsche Zahntechniker-Handwerk“ – unter diesem Titel hatte die Innung Berlin-Brandenburg Mitte Mai zu einem Vortrag Jürgen Schwichtenbergs nach Berlin geladen. Als dieser dann seine Begrüßung sogleich in Englisch formulierte, staunten die Anwesenden nicht schlecht. Doch damit verdeutlichte der Vizepräsident des Europäischen Verbandes Selbstständiger Zahntechniker (FEPPD) eines ganz deutlich: Europa ist da und das deutsche Zahntechniker-Handwerk muss endlich aufwachen. Denn längst wird es von Europas gesetzgebenden Organen beeinflusst, ob es nun will oder nicht. So wurden 68 % aller Richtlinien, die ein deutscher Zahntechniker zu befolgen hat, bereits in Brüssel gefällt. Eine überraschende Statistik, die eine Frage aufwirft: Werden die Interessen der deutschen

Zahntechniker bei der europäischen Gesetzgebung überhaupt berücksichtigt? Eine Frage, die Schwichtenberg mit einer klaren Botschaft be-



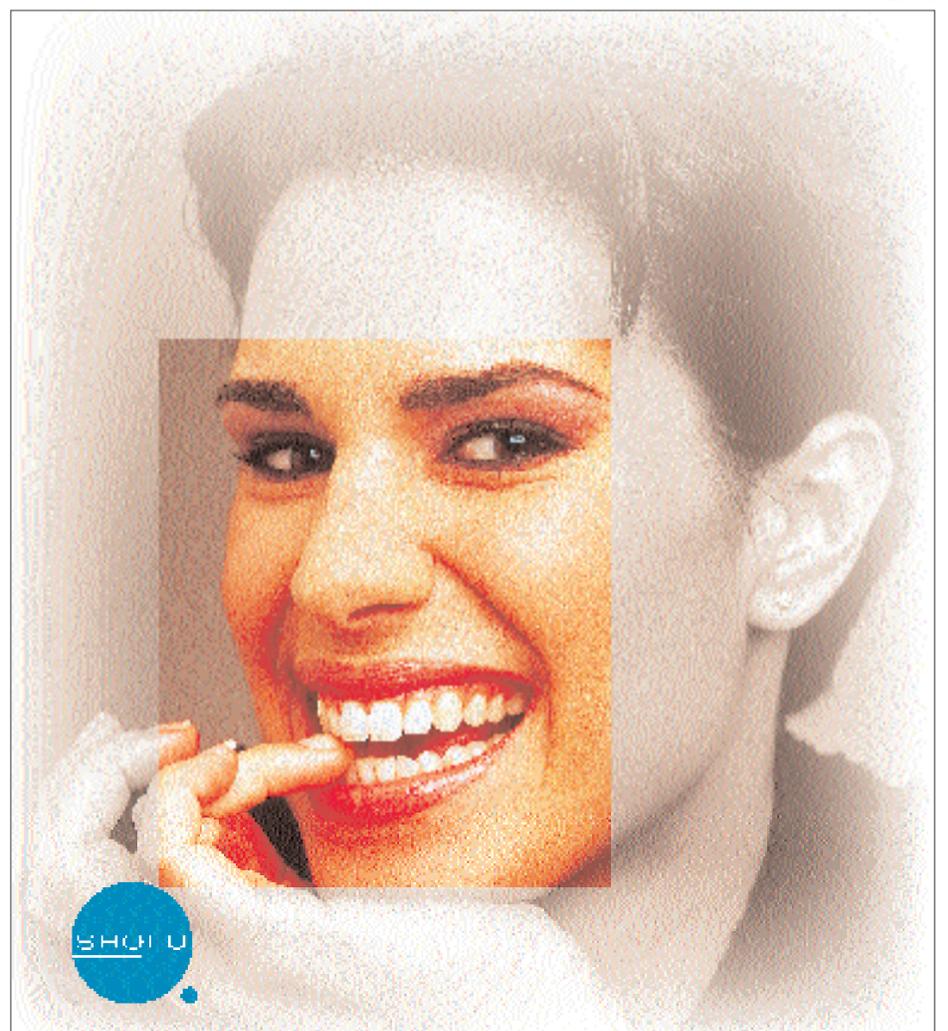
Jürgen Schwichtenberg gab seinen Zuhörern Einblicke in die Arbeit des europäischen Dachverbandes.

jahren kann: Die Innungen sind Mitglied im Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). Der VDZI wiederum ist Mitglied in der FEPPD. „Damit“, so Schwichtenberg zu seinen Zuhörern, „ist die FEPPD Ihre Vertretung

in Brüssel.“ Doch auch für einen so großen Verband wie die FEPPD ist es nicht immer einfach, bei der Europäischen Kommission vorzusprechen. Denn nahezu jeden Tag stürmten tausende Interessenvertreter die EU-Gebäude. Umso wichtiger sei es, gewisse „Türöffner“ zu haben. „In Brüssel brauchen sie diese“, fügt Schwichtenberg hinzu und meint damit z.B. die Europäische Union des Handwerks und der Klein- und Mittelbetriebe (UEAPME). Denn um genau einen solchen Türöffner zu bekommen bzw. eine gewichtigere Stimme in Brüssel zu erhalten, habe die FEPPD ihre Mitgliedschaft in diesem Verband als Vertretung aller Gesundheitswerker angetreten. So wird u.a. im Moment versucht, über die UEAPME die Registrierung von Herstellern im Zahntechnik-Bereich für den EU-Markt voranzutreiben.

**ZT Politik\_4**

ANZEIGE



SHOU

# Beitragsenkung abgelehnt

## Keine Genehmigung für Gmünder Ersatzkasse

(kh) – Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt kündigte im letzten Jahr an, die gesetzlichen Krankenkassen durch die Gesundheitsreform so stark zu entlasten, dass diese ihre Beitragssätze 2004 im Durchschnitt auf 13,6 % senken. Eine für alle Versicherten schöne Vorstellung, aus der jedoch, so wie es scheint, nichts werden wird. Bisher konnte nur ein Bruchteil der Krankenkassen ihre Beitragssätze minimal senken. Bis zu 100 von insgesamt 230 Krankenkassen in Deutschland sollen hingegen so stark verschuldet sein, dass selbst Beitragserhöhungen nicht ausgeschlossen werden können, so Andreas Pohl vom Bundesversicherungsamt (BVA) in der „Welt am Sonntag“. Und schließlich gibt es einige Krankenkassen, denen die politisch geforderte Beitragssenkung schlichtweg untersagt wird. Bereits im März dieses Jahres musste die IKK Direkt ihren Beitragssatz rückwirkend von 11,9 % auf 12,9 % wieder anheben. Das BVA hatte gegen die vom Kieler Sozialgericht bewilligte Senkung Beschwerde eingelegt, der stattgegeben wurde. Und dies, ob-

wohl die Innungskrankenkasse nach Angaben ihres Vorstandes Ralf Hermes Überschüsse erwirtschaftet hat. Ähnlich zeigt sich der jüngste Fall der Gmünder Ersatzkasse (GEK). Diese wollte ihre Beiträge zum 1. Mai 2004 von 13,9 % auf 13,5 % senken, das BVA jedoch lehnte den Antrag ab. Zur Begründung heißt es, die GEK nehme einen Kontokorrentkredit in Anspruch und eine Senkung der Beiträge würde den Abbau der Verschuldung massiv gefährden. Für die GEK ist das Verhalten der Aufsichtsbehörde hingegen nicht nachvollziehbar. Unabhängige Wirtschaftsprüfer hätten der GEK eine solide Haushaltsführung bescheinigt, so Ralf Huber, Vorsitzender des Verwaltungsrates der GEK. Der voraussichtliche Überschuss bei einer Senkung betrage 60 Mio €, bei einer Beibehaltung des Beitragssatzes von 13,9 % hingegen 120 Mio €. Dies, so Huber, „ist mit dem Gesetz unvereinbar. Der Gesetzgeber hat vorgesehen, dass alle reformbedingten Mehreinnahmen für Beitragssenkungen zu verwenden sind.“

# Schweiz ist Zuzahlungs-Spitzenreiter

### Studie vergleicht erstmals Belastungen durch Zuzahlungen in Europa / Deutschland im Mittelfeld

(dh) – Nicht die Gesundheitsreform an sich hat sich seit deren Einführung in den meisten Köpfen verankert, sondern vielmehr die mit ihr eng ver-

Befreiungsregelungen ein wenig genauer. Unter dem Aspekt vorher/nachher wird hierbei nicht nur die eine oder andere in Deutschland gel-

europäischen Vergleichsländern üblich sind, wird der Zuschuss in den meisten Ländern leistungsspezifisch erhoben. Lediglich in der

hezu doppelt so hoch wie in Deutschland.

Weniger als in Deutschland müssen die Menschen hingegen in den Niederlanden oder in Dänemark für Zuzahlungen leisten. Auf Grund der durch das Hausarztssystem eingeschränkten Arztwahl liegen die Gesundheitsausgaben dort bedeutend niedriger und machen entsprechend geringere Zuzahlungen erforderlich.

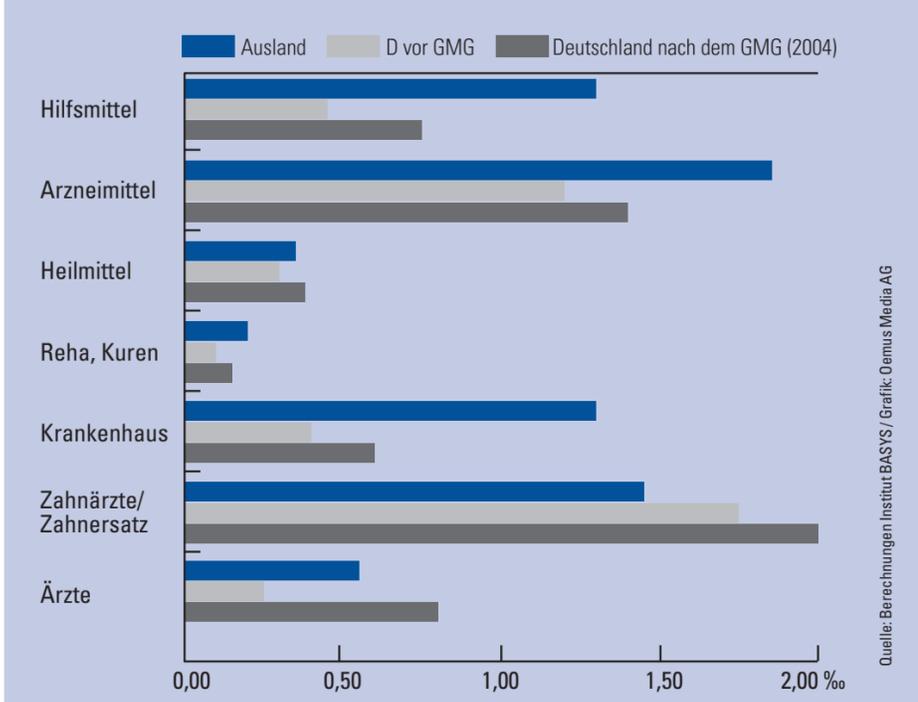
In Deutschland hingegen ist die Zuzahlungsbelastung am durchschnittlichen Einkommen seit Inkrafttreten des Gesetzes zur Modernisierung der gesetzlichen Krankenversicherung deutlich angestiegen (von 4,3 auf 5,91 %). Sucht man hier den Vergleich zu den europäischen Nachbarn, hat Deutschland hier zwischen das Zuzahlungsmittelfeld erreicht.

Beachtenswert ist zudem die Tatsache, dass Deutschland neben Frankreich und Luxemburg die höchsten Pro-Kopf-Ausgaben für Arzneimittel unter den europäischen Ländern ausweist, während Nachbarn wie Dänemark oder Irland ihre Versorgung mit nur rund 60 % bzw. sogar nur 50 % unserer Arzneimittelausgaben sicher stellen.

Vergleicht man ferner die Ausgaben für die zahnärztliche Versorgung, stellt man fest, dass diese hierzulande fast doppelt so hoch ausfallen wie der europäische Durchschnittswert.

## ZT Zuzahlungsbelastungen der deutschen Versicherten

### Angaben in % des Bruttoinlandsprodukts im Vergleich zum europäischen Ausland



Quelle: Berechnungen Institut BASYS / Grafik: Oemus Media AG

bundenen Begriffe wie erhöhte Zuzahlung sowie Praxisgebühr. Eine so genannte BASYS-Studie, gefördert vom Bundesgesundheitsministerium, betrachtet nun erstmals die Zuzahlungs- und

tende Bestimmung unter die Lupe genommen, sondern vielmehr auch der Vergleich zu einigen europäischen Nachbarländern gesucht. Während Zuzahlungen für Kassenleistungen in allen

Schweiz gibt es einen leistungsunabhängigen Selbstbehalt. Die Schweizer sind zugleich jedoch auch Zuzahlungs-Spitzenreiter. Ebenso wie in Frankreich liegt das Belastungsvolumen dort na-

## ZT Schreiben Sie uns!

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

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



## ZT 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  
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: Dentaltec@aol.com  
(Ressort Wirtschaft)

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

### Projektleitung

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

### Anzeigen

Lysann Pohlmann Tel.: 03 41/4 84 74-2 08  
(Anzeigendisposition/-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: pohlmann@oemus-media.de

### Herstellung

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

## Unklarheit über Reform

### Die meisten Bürger blicken im GMG nicht mehr durch

(eb) – Eine repräsentative Umfrage des Meinungsforschungsinstituts EMNID stellte fest, dass sich die Hälfte der Deutschen im Dschungel der Gesundheitsreform nicht zurechtfindet. So müssen sich die Versicherten seit dem 1.1. 2004 mit zahlreichen Neuerungen wie Praxisgebühr, Zuzahlungen, Bonustarife oder private Zusatzversicherungen auseinandersetzen, was anscheinend doch mehr Probleme verursacht, als bisher angenommen. Die von der Essener Krankenkasse ktpBKK in Auftrag gegebene Umfrage brachte ans-

Licht, dass 54 % der 2003 befragten Bürger nicht einmal wissen, worum es den Politikern mit dieser Reform eigentlich geht. Woher das gravierende Informationsdefizit rührt, konnte nicht geklärt werden. Fest steht, dass ältere Menschen eine bessere Kenntnis über die Ziele und Inhalte der Reform haben. So fühlten sich 58 % der über 60-Jährigen ausreichend aufgeklärt, während es bei den 14- bis 29-Jährigen lediglich 25 % waren. Aber auch geschlechtsspezifische Unterschiede wurden festgestellt: Fühlten sich 48 % der Frauen



gut aufgeklärt, gaben bei den Männern lediglich 41 % an, ausreichend Bescheid zu wissen. Dass Gesundheit generell teurer wird, darüber sind sich die meisten einig. Doch die we-



nigsten wissen, dass die Gesundheitskosten auch durch geringere Arzneimittelzuzahlungen, z.B. durch so genannte Generika, gesenkt werden können.

## Philipp nimmt Hut

### www.handwerk.de als Stolperfall für den Präsidenten

(eb) – Der Druck auf den Präsidenten des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) Dieter Philipp wird zunehmend stärker. Die Millionenpleite des hauseigenen Internetportals www.handwerk.de führt höchstwahrscheinlich dazu, dass seine Amtszeit, die bis Ende 2005 dauern soll, schon bald beendet sein wird. Philipp, der den Vorsitz seit 1997 inne hat, schlug dem Präsidium selber vorgezogene Neuwahlen vor. Er verbindet die generelle Notwendigkeit einer Strukturreform mit personeller Umstrukturierung der Handwerksorganisation, sprich die Ankündigung seines vorzeitigen Rücktritts.



ZDH-Präsident Dieter Philipp.

Der ZDH beschäftigt ca. 850.000 Betriebe mit 5,1 Millionen Beschäftigten und einem Jahresumsatz von fast 470 Mrd. Euro.

## Gesetz vergessen?

### BMGS soll bei ZE-Regelung Panne unterlaufen sein

(cs) – Als erneuten Versuch, „Angst zu erzeugen und Versunsicherung zu säen“ hat der Sprecher des Bundesgesundheitsministeriums, Klaus Vater, eine Meldung der „Bild“-Zeitung kommentiert, wonach dem BMGS eine schwere Panne unterlaufen sei. In dem Artikel „Millionen Rentner bald ohne Zahnersatz“ hieß es, dass die rotgrüne Regierung bei der Gesundheitsreform ein Gesetz vergessen habe. Und zwar fehle die Regelung, wie ab dem Jahr 2005 der Sonderbeitrag für Zahnersatz bei Rentnern, Arbeitslosen und Rehabilitanten eingezogen werden könne. Die gesetzlichen

Krankenkassen hätten bereits „Alarm geschlagen“ und einen „Brandbrief an Ulla Schmidt“ geschickt. So zitiert die Zeitung aus diesem Brief, dass „die Versorgung mit Zahnersatz gefährdet sei“, wenn nicht bald eine zügige Gesetzesänderung vorgenommen würde.

Laut BMGS-Sprecher Vater hatte das Ministerium nach einem GMG-Anhörungsverfahren im Jahr 2003 festgestellt, dass es auf Grund des Einzugs des ZE-Beitrages ab dem 1.1.2005 zu einem erhöhten Verwaltungsaufwand kommen würde und eine Prüfung zugesagt. Diese wolle man jetzt vornehmen.

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

## „Stets am Ball geblieben“

Lewering: Gute Zusammenarbeit – Ziel erreicht

(ZISA) – 43 Mitglieder der Zahntechniker-Innung Sachsen-Anhalt waren am 8. Mai 2004 zur Innungsversammlung nach Magdeburg gekommen, um die haushaltspolitischen Weichen für die Innungsarbeit der kommenden Jahre zu stellen. Als Gäste konnten sie MdB Eckhart Lewering (SPD) sowie ZTM Klaus Bartsch, Mitglied des VDZI-Vorstandes, begrüßen.



Eckhart Lewering, MdB

Eckhart Lewering betonte in seinem Referat die gute Zusammenarbeit mit den Vertretern der Kooperationsgemeinschaft der ostdeutschen Zahn-techniker-Innungen in der Gestaltungsphase des GMG. Gut aufbereitete Informationen über die wirtschaftliche Situation der ostdeutschen Dental-labore und eigene Lösungsvorschläge zur schrittweisen Angleichung der Vergütungen für zahntechnische Leistungen in den neuen Bundesländern an das durchschnittliche Preisniveau der alten Bundesländer hatten das Problembewusstsein bei Gesundheitspolitikern aller Fraktionen geschärft. So betonte Lewering, dass die Vertreter der Kooperationsgemeinschaft „zur richtigen Zeit am richtigen Ort sowie sehr gut informiert waren“ und stets „hartnäckig am Ball blieben. Über gut informierte Abgeordnete konnte somit die Angleichungsproblematik im Gesetzgebungsverfahren immer wieder thematisiert wer-

den. Letztendlich gipfelte dieses Engagement in den entsprechenden gesetzlichen Regelungen des GMG, die in ihren Auswirkungen ab 1.1.2005 zu einer Vergütungsangleichung in einem Korridor von +/- 5 % um einen zu ermittelnden Bundesdurchschnittspreis führen“, so Lewering weiter. Der amtierende Vorsitzende der Kooperationsgemeinschaft und Obermeister der ZISA, ZTM Roland Unzeitig, dankte MdB Lewering sowie den Abgeordneten aller Bundestagsfraktionen aus den neuen Bundesländern für deren Unterstützung bei der Lösung dieser für die Dentallabore in den NBL existenziellen Frage. Zudem betonte er das Interesse der Zahn-techniker an einer kontinuierlichen Fortführung der Kontakte. ☒

## Zahnersatz-Regelung falsch

Forschungsinstitute kritisieren in ihrem Gutachten die Gesundheitsreform

(kh) – Die sechs Wirtschaftsforschungsinstitute haben ihr Gutachten zur „Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Frühjahr 2004“ vorgelegt. Kritisch beurteilen die Fachleute darin die bereits umgesetzten Maßnahmen der von der Bundesregierung beschlossenen Agenda 2010. Die hierin enthaltenen Leistungskürzungen hätten zu einer „tiefgreifenden Konsumschwäche“ und Sparmentalität der Verbraucher beigetragen. Die von der rot-grünen Regierung mit den Reformen erhofften Wachstums- und Be-

schäftungsverhältnisse entstünden so kaum. Dies betreffe auch Teile der Gesundheitsreform. So kritisieren die Wirtschaftsinstitute die für nächstes Jahr festgelegten Änderungen beim Zahnersatz als „wenig effizienzsteigernd“. Das die Bürger ab 2005 an für den Zahnersatz einen Extra-Betrag zahlen sollen, beurteilen sie als eine Regelung, die allein die Finanzierung der Leistungen auf die privaten Haushalte verlagere und damit den privaten Verbrauch belastete. Auch die Reform der kosten-treibenden Strukturen bei

den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen und der Pharmaindustrie, die durch mangelnden Wettbewerb gekennzeichnet sind, seien nicht konsequent genug angegangen worden, so die Fachleute weiter in ihrem Gutachten. Ein Lob gab es jedoch für die viel diskutierte Praxisgebühr. Diese hätte nach ersten Ergebnissen die in Deutschland im internationalen Vergleich sehr häufigen Arztbesuche deutlich vermindert – dies spare Kosten und dämpfe die Lohnnebenkosten. Insgesamt jedoch hätten die eingeleiteten Verände-

## Lohnender Zahntourismus?

Kostenvorteil wird oft zum Kostennachteil

(kh) – Nach einem Urteil des Europäischen Gerichtshofes müssen die deutschen Krankenkassen für zahnärztliche Behandlungen auch dann aufkommen, wenn es sich nicht um Schmerzbehandlungen, sondern um langfristig geplante Zahnsanierungen handelt. Damit steht einer Zahnbehandlung – seit 1. Mai auch in den osteuropäischen EU-Staaten – nichts mehr im Wege. Die Reiseveranstalter haben bereits reagiert und die Zielgruppe der Zahnkranken für sich entdeckt. So wird ne-

ben Sonne und Erholung ein Komplettservice in Sachen Zahntourismus in Aussicht gestellt. Gelockt wird dabei mit Schnäppchenpreisen. Vor allem Kassenspatienten, die über das notwendige Maß hinaus behandelt werden möchten, dürften angesichts solcher Angebote eine Zahnersatzversorgung in Polen oder Ungarn in Erwägung ziehen. Die Behandlungen sind nicht nur vergleichsweise kostengünstig, sondern auch qualitativ nicht unbedingt schlechter als in Deutschland, so die Ver-

braucherzentrale Sachsen. Dennoch raten Zahnmediziner, Verbände und Medien zur Vorsicht. Das Problem mögen zwar nicht die einzelnen Zahnärzte – beispielsweise in Ungarn, wo die Zahnmedizin einen hohen Standard hat – sein, sondern die Behandlungszentren in Grenzregionen, die mehr nach wirtschaftlichen als nach medizinischen Kriterien geführt werden, berichtet das Portal Schönheit und Medizin. So ist es wenig überraschend, dass eine aktuelle Studie des Medizinischen Dienstes der Krankenversicherung Rheinland-Pfalz zu einem vernichtenden Urteil über im Ausland vorgenom-

mene zahnprothetische Versorgung kommt. Lediglich 23 % der Patienten hatten einen hinsichtlich Planung und Qualität zufrieden stellenden Zahnersatz erhalten. Brückenversorgungen wiesen in mehr als 50% der Fälle Mängel auf. Gerade bei aufwändigeren Therapien, wie der Versorgung mit Implantaten, sei eine intensive Nachsorge notwendig, so der KZVB-Vorsitzende Dr. Jürgen Fedderwitz. Hiesige Zahnärzte würden Nachbesserungen an Auslandsversorgungen in der Regel jedoch nicht kostenfrei erbringen. „So ist der Preisvorteil ganz schnell wieder dahin“, warnte Fedderwitz. ☒

ANZEIGE



Patientenwunsch:

# „Für mich nur hochwertig!“ Meine Antwort: Degudent Kiss



ZTM Luchs, Speyer

Ich freue mich, wenn Patienten eine hochwertige Dentallegierung wünschen. Wenn „meine“ Zahnärzte nach einer hochfesten kupferfreien Aufbrennlegierung fragen, habe ich darauf eine klare Antwort: Degudent Kiss. Über 95 Prozent Gold und Platin-Metalle – Körperverträglichkeit und Sicherheit – für den Zahnarzt, für den Patient und für mein Dentallabor.



Zahntechnische Arbeit: Dentallabor Luchs, Speyer

## Duceram Kiss und Degudent Kiss – ideale Partner

Duceram Kiss steht für einfache und sichere Schichttechnik. Bei Bedarf kann durch den Einsatz der Multifunktions-Massen jede ästhetische Lösung erreicht werden. Duceram Kiss bietet folgende Vorteile:



- breites WAK-Spektrum von 13,8 – 15,4 µm/mK
- Farbsicherheit von der Basisschichtung bis zum individuellen Schichtaufbau
- brennstabile Opalschneiden
- wirtschaftlich durch Reduktion auf nur 73 Keramikmassen

Das Kiss-Konzept für den konventionellen Bereich bezieht jetzt auch eine passende Legierung mit ein: Degudent Kiss. Ganz gemäß der Philosophie „Keep it simple and safe“ steht diese Legierung für:

- helles Oxid
- sehr hohe Festigkeitswerte auch bei großen Spannweiten
- schnelle Brennprogramme
- keine Langzeitabkühlung
- absolute Verblendsicherheit
- einfache und sichere Verarbeitung

Degudent Kiss ist der ideale Partner für die hochschmelzende Keramik Duceram Kiss.

Durch die gemeinsame Entwicklung sind beide Partner ideal aufeinander abgestimmt.

Testen Sie jetzt Degudent Kiss und Duceram Kiss

Nutzen Sie das attraktive Kombinationsangebot von Legierung und Keramik.

Ihr Berater der Degudent GmbH informiert Sie gerne über die Aktionsangebote von Kiss.

Weitere Informationen erhalten Sie unter  
Telefon 0180 2324 555  
(eine Einheit je Anruf)

ANZBGE  
KONVENTIONELLES KONZEPT

ANZEIGE



Zahlen Sie mehr als € 1,67 für einen Frontzahn, € 1,25 für einen Seitenzahn?  
**Zum kleinen Preis ein 3 Schicht-Kunststoff-Zahn von großem Wert!**

- Biokompatibel
- Abrasionsresistent
- Farbstabil
- Farbsystem von A1 bis D4
- Trotz extrem niedrigem Preis: Kompletierung der Garnituren

**Aktionsangebot**  
 28 Zähne zum Testpreis von € 36,-  
 Farben Ihrer Wahl  
 Größen: Klein, mittel oder groß

**LOGO-DENT**  
 AUGSBURGER DENTAL OPTIK GMBH  
 Postfach 12 61 • 79265 Bödingen  
 Telefon 0 78 63/ 30 94 • Fax 52 02  
 e-mail: lo-go-dent@t-online.de  
 www.lo-go-dent.de

**ACRY LUX-V**  
 3-Schicht-Zähne von Rughilum  
 in besonders großen Garnituren erhältlich  
 Garnitur à € 9,99

**ZT Kurznotiert**

**Praxen ersticken in Formularen.**

Angesichts der zunehmenden Papierflut in deutschen Praxen hat sich jetzt Manfred Richter-Reichhelm, Vorsitzender der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KBV), zu Wort gemeldet. „Dieser Zustand ist untragbar. Die Ärzte haben kaum noch Zeit für ihre Patienten, weil sie sich durch Stapel von Formularen kämpfen müssen“, so der KBV-Chef gegenüber dem Hamburger Abendblatt. „Mit der Gesundheitsreform wurde die Bürokratie stark aufgebläht. Das muss schleunigst beendet werden.“ (Hamburger Abendblatt)

**KKH sieht deutliche Einsparungen.**

Nach Ansicht der Kaufmännischen Krankenkasse KKH hat die zum Jahresbeginn gestartete Gesundheitsreform bereits Wirkung gezeigt und deutliche Einsparungen gebracht. Die bundesweit viertgrößte Kasse sieht daher durchaus Möglichkeiten, schon bald eine weitere Beitragssenkung von derzeit 14,4 Prozent umzusetzen. (www.facharzt.de)

# Wettbewerbsfähig bleiben

Fortsetzung von Seite 1

Zudem hofft Schwichtenberg, durch die Wahl seiner Person zum Vizepräsidenten der NORMAPME, der zuständigen Vertretung des Handwerks sowie der KMUs in der Normung die Interessen der Zahntechniker auch im Bereich der europäischen Normgebung vertreten zu können. Dieser Verband, so Schwichtenberg, sei die „Eintrittstür“ in das Europäische Komitee für Normung (CEN), über welches dann auch die deutschen Zahntechniker (mittels DIN) Einfluss nehmen könnten. So würde sich der VDZI direkt an der Normgebung in Deutschland beteiligen, denn „alles, was wir nach Europa tragen, kommt von DIN und damit auch vom VDZI.“

Die Ergebnisse der CEN können sich durchaus sehen lassen: So sei zum Beispiel der Einsatz von hochgiftigem Beryllium nicht mehr gestattet. Aber auch jeder einzelne Zahntechniker könne sich (beispielsweise durch an den VDZI oder die FEPPD weitergeleitete Informationen über nicht geprüfte Materialien) aktiv an der europäischen Normgebung beteiligen. Detailliert und sachkundig unterrichtete Schwichtenberg die Anwesenden zudem über weitere Projekte der FEPPD. Angefangen von der Erweiterung der Medical Devices Directive – der Grundlage des deutschen Medizinproduktegesetzes – bis hin zur Schaffung einer europäischen Ausbildungsordnung. Doch ein Thema durfte aus ak-

tuellem Anlass auch an diesem Tag nicht fehlen: Die EU-Osterweiterung. Während sich in den „alten“ EU-Ländern der Angebots- und Nachfragemarkt die Waage hielten, käme nun mit den zehn neuen

Beitrittsländern ein überproportionaler und auf die gesamte EU ausgerichteter Anbietermarkt hinzu, erklärte der FEPPD-Vizepräsident. Die Beitrittsländer sind dabei, ihre Produkte ins westeuropäische Ausland zu exportieren. „Und was machen Sie?“, wandte sich Schwichtenberg an die überraschten Zuhörer. „Ist von Ihnen jemand auf die



Selbst noch in der Vortragspause ein sachkundiger Berater: Der FEPPD-Vizepräsident im Gespräch mit zwei Teilnehmerinnen.

Idee gekommen, polnisch zu lernen und polnische Ärzte anzusprechen?“ Betretenes Schweigen überall, das die Scheu vieler deutscher Handwerksbetriebe verdeutlicht, den Schritt in Richtung Osten zu wagen. Schwichtenberg hingegen sieht jedoch gerade diesen Schritt als Chance für das deutsche Zahntechniker-Handwerk. Nicht über einen Preiskampf, sondern durch den Export von meisterlicher Zahntechnik in die osteuropäischen Staaten würden die deutschen Betriebe wettbewerbsfähig bleiben. „Je eher uns das gelingt, desto eher müssen sich die dortigen Anbieter an unsere Qualität anpassen und auch ihre Produkte verteuern.“ Dazu könne auch der Export von Know-how, z. B. im Bereich der Ausbildung, in die Beitrittsländer beitragen. Zudem sei auch eine stärkere Kooperation der Betriebe wichtig, um den Standort Deutschland sicherer zu machen. Beispielsweise führte er den Fahrerservice der Innung Berlin für ihre Mitgliedsbetriebe sowie das Outsourcing von CAD/CAM und Frästechnik in andere Labors auf. Es gibt also durchaus einiges, was die Zahntechniker angesichts der neuen Anbietermärkte tun können. Den Kopf in den Sand zu stecken gehört allerdings nicht dazu – das war die Botschaft, die Schwichtenberg in seinem Vortrag eindrucksvoll vermittelte. **ZT**

ANZEIGE



**QM-Verwaltung leicht gemacht...**

kostenlose Testversion anfordern: 07645-9226-0

Software für effizientes Qualitätsmanagement **QMEXPERT**

www.qm-expert.de

B.S.D. Dienstleistungen für Medienverwaltung, Selbstverwirklichung und EDV-Dienste mbH  
 Hagenstr. 16 • D-79189 Freiburg • Tel. 07645/9226-0 • Fax 07645/9226-14

# „Grenznähe bietet auch Vorzüge“

ZT Zahntechnik Zeitung sprach mit Dr. Manfred Beck, Geschäftsführer der ZTI Berlin-Brandenburg, über die EU-Osterweiterung sowie damit verbundene Chancen und Risiken für grenznahe Dentallabore

**ZT** Über den Preis der zahn-technischen Produkte kann das deutsche Zahntechniker-Handwerk dem Wettbewerb mit den neuen EU-Ländern nicht standhalten. Mit welcher Strategie kann ein Dentallabor angesichts des Konkurrenzdrucks aus Osteuropa Ihrer Meinung nach am ehesten wettbewerbsfähig bleiben?

In der Tat, einen Preiskampf könnte das deutsche Zahn-techniker-Handwerk nicht gewinnen. Für die ZT-Branche wirken hier dieselben Faktoren wie in den meisten anderen Branchen. Entscheidend ist vielmehr, wie es gelingt, unsere in vielen Jahren geschaffenen Stärken in diesem Wettbewerb, dem wir uns stellen müssen, einzubringen, zu verteidigen und weiter zu entwickeln. Deutsche Meisterqualität ist nun einmal keine Fiktion, sondern hart er- kämpfte Realität, die uns in allen Märkten eine führende Position ermöglichen sollte. Deutsche Zahntechnik ist Spitzentechnik, gewissermaßen ein echtes Markenprodukt. Hier vor allem gilt es, absatzfördernd verstärkt anzusetzen und mit dem erworbenen Qualitäts-, Wissens- und Imagebonus diese Marktvorteile offensiv zu nutzen.

**ZT** Befürchtet wird, dass vor allem die Existenz grenznahe Betriebe in Sachsen, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern durch die EU-Osterweiterung gefährdet ist. Raten Sie des-

halb den grenznah angesiedelten Dentallabors eventuell zu einer ganz anderen Strategie als den in der Mitte Deutschlands aktiven Labors? Welche Unterstützung seitens der Politik wünschen Sie sich für die Dentallabors in den an die osteuropäischen EU-Staaten grenzenden Regionen?

Solche Befürchtungen sind sicher nicht ganz unbegründet. Doch für viele Unternehmen ist ihre „Grenznähe“ nun einmal ein ganz realer Standortfaktor. Es sei denn, man gibt den bisherigen Standort auf... Bieten grenznahe Laborstandorte nicht aber auch bestimmte Vorzüge? Dort kennt man die Spezifik der „neuen“ Märkte am besten, ist potenziell neuen Kunden- und Patientengruppen besonders „nah“, hat auf Grund dieser Nähe nicht zu unterschätzende Kommunikations-, Beratungs- und Marketingvorteile usw. Insbesondere dann, wenn es gelingt, vorhandene Sprachbarrieren zügig zu überwinden.

Grenznahe Laborstandorte

sind erkennbar keineswegs automatisch besonders gefährdete „Wirtschaftsräume“. Sie besitzen mindestens ebenso viele Vorteile, wie Labore in der Mitte Deutschlands Nachteile haben, z.B. durch die größere Entfernung zu den neuen Märkten und zunehmend prosperierenden Wirtschaftsräumen.

**ZT** Wie unterstützt die Innung Berlin-Brandenburg ihre Mitgliedsbetriebe im EU-Wettbewerb, beispielsweise beim Aufbau eines Absatzmarktes in Osteuropa?

Welche Etappenziele zur Unterstützung der Betriebe wurden bereits erreicht, welche Zukunftspläne hat die Innung?

So zum Beispiel durch frühzeitige und möglichst zielgenaue Informationen unserer Unternehmen über Marktverhältnisse sowie rechtliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen im Beitrittsgebiet Polen. Gemeinsam mit der Berliner Handwerkskammer und der Deutsch-Polnischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft AG hat unsere Innung u.a. bereits Anfang dieses Jahres eine branchenorientierte Unternehmerreise nach Poznan mit zahlreichen Laborbesuchen und Gesprächsrunden organisiert. Nicht jeder Laborinhaber hat damals verstanden, warum es dabei vor allem ging, um das rechtzeitige Kennenlernen neuer Märkte mit ihren spezifischen Stär-



Dr. Manfred Beck

ken, aber auch Schwächen. Interessierten Innungsbetrieben eine qualifizierte Informations- und Beratungsplattform zur Verfügung stellen zu können, war unser Etappenziel, das wir Anfang dieses Jahres realisiert haben. Jetzt aber geht es schwerpunktmäßig darum, gemeinsam mit o.g. Partnern und interessierten Innungsbetrieben, unterstützt durch finanzielle Mittel der Europäischen Kommission, Beispielprojekte zu schaffen zur nachhaltigen Förderung der Absatzentwicklung unserer hochwertigen zahntechnischen Qualitätsprodukte und Dienstleistungen in Polen. Das schließt die sichere Bewertung von Vermarktungschancen ebenso ein wie die Auswahl solider und seriöser Partner bis hin zu konkreter Hilfe beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen. **ZT**

# Wächterpreis verliehen

Aufdeckerin des Globudent-Skandals ausgezeichnet

(dh) – Über 6.000 € kann sich Sonia Shinde freuen. Dies nämlich ist der Wert des dritten Preises der begehrten Auszeichnung „Wächterpreis der Tagespresse“, welcher der Journalistin für ihre in der Financial Times Deutschland veröffentlichten Artikel über Betrügereien rund um Auslandszahnersatz verliehen wurde. Der Wächterpreis wird seit 1969 von der Stiftung „Freiheit der Presse“ vergeben. Sie zeichnet damit Menschen aus, die in besonderer Weise der

Kontrollfunktion der Medien nachkommen und Fehlentwicklungen in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft aufdecken. Platz eins ging dieses Jahr an Journalisten der „Bild“-Zeitung, die über die unzulässige Gewalt von Polizeibeamten gegen den Mörder Jakobs von Metzler berichteten. Platz zwei erhielt ein Redakteur, der in der „Main-Post“ eine Diskussion um die nach einem NS-Sportfunktionär benannte „Carl-Diem-Halle“ angestoßen hatte. **ZT**

ANZEIGE



**Zeiser-Modellsystem Das Original**

Jetzt Kurse bei uns!

Leischneider Str. 24-26  
 01103 Wuppertal  
 Telefon 0 202 61 - 62111 0  
 Telefax 0 202 61 - 62111 12  
 www.picosert.de



# Offensive Medienpolitik

Fortsetzung von Seite 1

Nicht Verteilungsstreit ist die Devise, sondern offensive und selbstbewusste Informationspolitik. Es ist wohl die letzte Chance, aktiv einen Leistungsbereich mit mehr Vertrauen, mehr Sachkompetenz, mehr Qualitätsorientierung freier zu gestalten als bisher. Hier sind alle mit Augenmaß und Überzeugungskraft gefordert.“

## Die Europäische Union wächst

Wo dabei die größten Chancen, aber auch Gefahren für die deutsche Zahntechnik liegen, beantwortete der VDZI-Generalsekretär mit Blick auf den Qualitätsstandard. Die Qualität der Zahnersatzversorgung sei das Ergebnis einer hohen Ausbildung der beteiligten Berufe mit hohem Berufsethos. Sie sei zudem auch abhängig von der engen fachlichen und lokalen Zusammenarbeit zwi-

sehen Zahnarzt und Zahntechniker. Winkler: „Wenn dieses Bewusstsein weiterhin besteht, werden es immer ortsnahe Zahntechnikermeister sein müssen, die die Qualität und Sicherheit des Zahnersatzes gegenüber dem Patienten auch über die Eingliederung hinaus garantieren. Natürlich wird es Versuche der zwischenstaatlichen Produktionskooperationen ebenso geben wie Angebote aus dem erweiterten europäischen Ausland. Die Märkte insbesondere in den Grenzregionen werden schnell zusammenwachsen.“ All dies werde da oder dort in gewissem Umfang auch erfolgreich sein können. Diese Erfahrung machten alle Märkte derzeit. Am Ende ändere dies jedoch nichts an der grundsätzlich dominierenden lokalen zahnärztlichen Dienstleistungs- und Handwerksstruktur in der Zahnersatzversorgung. Da der wirtschaftliche Erfolg des einzelnen Unternehmers in einer

zunehmend vernetzten Welt mehr als je zuvor abhängig ist von den wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen, seien berufspolitische Vertretungen unverzichtbar. Rahmenbedingungen werden in der Politik gesetzt. Walter Winkler: „Politik ist aber immer Konkurrenz um Rechte

Berufsstandes. In einer so dynamischen Welt wie heute, in der nichts bleibt wie es war, wird derzeit an allen Schrauben der wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmen gedreht. Das heißt, mehr denn je braucht es eine starke Interessenvertretung, um in Konkurrenz zu ändern Interessen die eigenen Interessen angemessen bewahren und verteidigen zu können. Unternehmer die hier abseits stehen, weil sie Berufspolitik als überflüssig betrachten, sind nicht auf der Höhe der Zeit des Umbruchs – sie müssen in die Innungen und damit in den VDZI hinein.“ VUZ-Präsident Heiko Bischoff, auf dessen Einladung der VDZI-„General“ zum Unternehmertag nach Berlin gekommen war, wertete die Rede Winklers als Aufforderung an die Zahn-technik, mehr denn je ihre berufspolitische Vertretung zu stützen. Die VUZ jedenfalls werde die „wichtige Arbeit des VDZI“ unterstützen.

Bernd Overwien

ANZEIGE

www.  
**IDT-Meisterschule**  
.info

Wochenend Meistertage:  
schnell  
erfolgreich  
und in Ihrer Nähe!

Info: 05253 6668

und wirtschaftliche Chancen. Wer hier nicht kompetent mitreden kann oder mitreden lässt, hinterlässt fahrlässig eine Lücke, die von anderen Interessenverbänden besetzt wird. Dies geht zum eigenen Schaden und zum Schaden des

ANZEIGE

## formula fast super




perfekt für

# CHROM ODER GOLD

die Premium-Einbettmasse mit nur einem Spezialliquid für alle Edelmetalle, NE-Metalle und Presskeramiken

- **Chargenstabilität dokumentiert durch Prüfprotokolle** bedeutet für Sie: Gleichbleibende Ergebnisse auf höchstem Niveau.
- **Beeindruckende Passgenauigkeit** bedeutet für Sie: Zeitgewinn und zufriedene Kunden.
- **Glatteste Oberflächen durch feinkörnige Inhaltsstoffe** bedeutet für Sie: Zeitersparnis durch schnelles und einfaches Ausarbeiten.

- **Weitere Vorteile von formula fast super**
- Sichere Expansionssteuerung durch detaillierte Anrührtablette
- Schnell und konventionell aufheizbar
- Einfachste Verarbeitung durch dünnflüssige Konsistenz
- Hoch präzise vorn-Inlay über Teleskop bis hin zur Implantattechnik
- Vereinfachte und wirtschaftliche Lagerhaltung

dentona AG  
Körferstraße 69  
D-44149 Dortmund  
Telefon +49 (0) 231 - 55 56 0  
E-mail Mailbox@dentona.de

**besser als nur gut**



## KOMMENTAR

### ZAHNTECHNIK ZEITUNG

#### Auch kleine Reformen haben's in sich ...

Die Rahmenbedingungen für zahntechnische Laboratorien befinden sich derzeit im Umbruch wie selten zuvor. Nicht nur, dass sich seit Beginn dieses Jahres die Zahnersatzrichtlinien geändert haben. Hinzu kommt der mit einer unglücklichen Korridorlösung verbundene bundesdurchschnittliche Einheitspreis, die Herausnahme des Zahnersatzes aus dem GKV-Leistungskatalog und dessen gleichzeitiger Überführung in eine Pflichtversicherung sowie letztlich die Umstellung der Bezuschussung auf befundorientierte Festzuschüsse.

So müssen es nicht immer die großen Reformen sein, die dem Handwerk schaden können. Auch kleinere, oft unscheinbare Regelungen wie beispielsweise die Veränderung der Zahnersatzrichtlinien und die Gestaltung der Festzuschüsse tragen große Gefahren in sich. Zwar laufen die Verhandlungen hierzu bisher unter strengster Geheimhaltung, doch ist schon jetzt eine Tendenz zu erkennen, die die angestrebte Richtung erkennen lässt.

Wichtig ist hierbei, dass der bisherige Leistungskatalog im Rahmen der BEMA und des BEL erhalten bleibt und nicht noch weitere Leistungen (wie bereits durch die Umsetzung der ZE-Richtlinien geschehen) gestrichen werden. Auch die Mehrkostenfähigkeit muss im neuen Zuschuss-system gewährleistet werden.

Ein Risiko für die Laboratorien liegt dabei klar auf der Hand: Durch die bisherige prozentuale Bezuschussung konnten sich auch finanziell schlechter gestellte Patienten eine hochwertige zahntechnische Versorgung leisten. Künftig wird es jedoch nur noch einen Befund geben und ebenso nur noch einen Festzuschuss. Dies wird sicherlich erhebliche Auswirkungen auf die Auftragsstruktur im Dentallabor haben. Offenbar scheinen sich die Vertragspartner bereits darüber einig zu sein, dass auch Implantate selbst künftig nicht bezuschusst werden. Je-

doch wird der Patient einen Festzuschuss für die nach seinem Befund entsprechende Regelversorgung bekommen. Hiermit sollen aber nur die Kosten für die Suprastruktur abgedeckt werden. Bleibt abzuwarten, wie groß das Mitspracherecht der Zahn-techniker letztendlich bei den Entscheidungen sein wird.



Ihr Roman Dotzauer

## Verhandlungen um ZE-Festzuschüsse

Fortsetzung von Seite 1

Während dessen hat das ZDF-Magazin „Frontal21“ für erhebliche Missstimmungen gesorgt. So wurde ein bereits vor einem Jahr aufgedeckter Betrugsfall genutzt, um das System der ZE-Festzuschüsse indirekt als besonders anfällig für weitere Betrugereien von Zahnärzten zu diskreditieren. Das Magazin vermutete hinter der Tatsache,

dass künftig Patient und Zahnarzt direkt über die Zahnversorgung verhandeln und einen Heil- und Kostenplan aushandeln können, einen weiteren „Türöffner für Betrugereien mit Zahnersatz.“ Sowohl KZBV als auch BZÄK widersprachen dieser Vermutung. Für sie wird der Patient durch die neue Gesetzgebung vielmehr dazu ermutigt, als mündiger Partner des Zahnarztes aufzutreten. **ZT**

## INFO

### ZAHNTECHNIK ZEITUNG

#### System der befundorientierten Festzuschüsse

- Bereits bis 1999 war das System der Festzuschüsse in Deutschland üblich
- Ab 2005 gilt wieder: Krankenkassen zahlen festen Zuschuss für genau festgelegte Leistung
- Zuschuss nicht mehr von Höhe der Kosten für Zahnersatz abhängig, sondern durch eine Regelversorgung genau bestimmt
- Gemeinsamer Bundesausschuss erarbeitet momentan genaue Befunde, für die Festzuschüsse gezahlt werden
- Richtlinien der Regelversorgung sollen bis zum 30.6.2004 vorliegen
- Bis 30.9.2004 soll Vereinbarung der bundeseinheitlichen Vergütung für die Regelversorgung getroffen werden

## Vertrauen verloren

### GKV-Versicherte unzufrieden mit Gesundheitssystem

(cs) – Ein erschreckendes Ergebnis hat die aktuelle, repräsentative Bevölkerungsumfrage Continentale-Studie 2004 ans Licht gebracht: So glauben 81 % der gesetzlich Versicherten nicht mehr an die Gewährleistung einer ausreichenden medizinischen Versorgung durch die gesetzlichen Krankenkassenversicherungen (GKV). „Dies zeigt, dass viele Deutsche das Vertrauen in das Gesundheitssystem verloren haben“, so Rolf Bauer, Vorsitzender der Continentale. Im Rahmen der mittlerweile fünften Umfrage der Continentale Krankenversicherung a.G. in Zusammenarbeit mit dem Meinungsforschungsinstitut TNS Emnid wurden 1.255 Deutsche über de-

ren Einstellung zum Gesundheitswesen befragt. Egal, welcher Bereich abgefragt wurde – die Ergebnisse sind von erschreckender Deutlichkeit. So sind z. B. 72 % der GKV-Versicherten unzufrieden mit dem Preis, den sie für medizinische Leistungen zahlen müssen. 90 % sind davon überzeugt, eine gute medizinische Versorgung nur noch durch eine private Vorsorge erhalten zu können. Zudem fürchten sich rund Dreiviertel der Befragten vor einer Krankheit und 87 % glauben, guten Zahnersatz nur noch mit hohen Zuzahlungen zu bekommen. Ergebnisse, die eines deutlich machen – so düster haben GKV-Versicherte wohl noch nie in die Zukunft geschaut. **ZT**





# INNUNGEN INTERN

## „Es gibt leider nur sehr wenige Frauen in Führungspositionen“

Gabriele Papenfuß ist die erste Landesinnungsmeisterin im Zahntechnik-Handwerk. Im Gespräch mit der ZT Zahntechnik Zeitung erzählt sie über ihre Führungsposition in der Innung Mecklenburg-Vorpommern sowie ihren Erfahrungen als Laborinhaberin. Dabei fallen immer wieder Begriffe wie Vertrauen, Akzeptanz und Zusammenarbeit. Dass auch solche Leitlinien zu Erfolg und Anerkennung führen, beweist die jüngste Wiederwahl zur Obermeisterin.

**ZT** Sie sind die erste und einzige Obermeisterin einer Zahntechnik-Innung.

Seit wann arbeiten Sie in dieser Funktion und wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit Ihren männlichen Kollegen in gleicher Position (Obermeister anderer Innungen)?

Seit vielen Jahren arbeite ich im Innungsvorstand mit (seit 1994 unter dem damaligen Obermeister Klammer). 1997, zu den Neuwahlen, wurde ich vom damaligen Obermeister angesprochen zu kandidieren. Ich habe sehr lange darüber nachgedacht und es ist mir nicht leicht gefallen, mich der Wahl zu stellen, da sehr viele Freunde, Bekannte, Verwandte in meinem Umfeld mir unterschiedlich geraten haben. Ich selbst war mir bewusst, dass es ein männlicher Kollege in diesem Amt nicht leicht hat, aber eine weibliche Kollegin noch viel mehr tun muss, um in dieser Funktion anerkannt zu werden, zumal es bisher keine Landesinnungsmeisterin im Zahntechnik-Handwerk gab. In der letzten Innungsversamm-

lung wurde ich das 3. Mal in Folge zur Obermeisterin gewählt. Ich habe in dieser Zeit sehr viel gelernt. Die Zusammenarbeit mit meinen Amtskollegen hat sich unterschiedlich gestaltet. Trotz unterschiedlicher Meinungsbildung ist der Umgang miteinander immer kollegial und geachtet, manchmal auch kontrovers, jedoch nie diskriminierend.

**ZT** Wie schätzen Sie die Akzeptanz Ihrer Person als weibliche Führungskraft (Laborinhaberin bzw. Obermeisterin) bei Ihren Kollegen auf berufspolitischer sowie Laborebene ein? Sind Sie jemals auf Widerstände gestoßen?

Es ist sehr schwierig, sich selbst einzuschätzen. Als ZT und dann ZTM (Laborinhaberin) war und bin ich immer um hohe Akzeptanz und eine gute Zusammenarbeit bei meinen Kunden bemüht. Als Laborinhaberin war und ist mir ein gutes Arbeitsklima und eine hohe Mitarbeitermotivation und der damit verbundene hohe Qualitätsstand wichtig.

Als Obermeisterin ist mir das Wohl und die Stärkung der Innung Mecklenburg-Vorpommern und deren Mitgliedsbetriebe wichtig, aber insbesondere auch der Blick über den Tellerrand, die Orientierung in die Zukunft.

Ich setze in allem sehr hohe Maßstäbe an mich selbst und andere. Das ist nicht immer einfach. Wer viel arbeitet, bewegt und verändert und macht auch Fehler. Ich habe seit meiner Selbstständigkeit 1991 und der Übernahme des Amtes als Obermeisterin im Jahre 1997 sehr viel an mir selbst gearbeitet und meinen Weg gefunden. Aber allen kann man es nicht recht machen, jeder hat eine andere Sichtweise. Es ist wie in einer Partnerschaft: Man muss viel miteinander reden, Argumente austauschen, um Missverständnisse zu vermeiden, Vertrauen haben, Aufgaben und Verantwortlichkeiten verteilen und die gleichen Ziele haben. Ob man als Führungskraft akzeptiert wird, hängt mit dem Ergebnis zusammen, das man erreicht hat. Wer

nichts bewegt, wird auch nicht als Führungskraft anerkannt.

**ZT** Wie schätzen Sie die Zusammenarbeit mit dem VDZI ein?

Der VDZI hat sehr wichtige Aufgaben als Dachverband für das ZT-Handwerk zu erfüllen. Darüber müssen sich der Verband sowie die Innungen immer wieder klar werden und etwas dafür tun. Auch hier gibt es im Kleinen (Innungen) wie im Großen (Dachverband) unterschiedliche Meinungen. Als Grundvoraussetzung für eine effektive Zusammenarbeit ist auch hier eine gute Partnerschaft wichtig mit:

- gleichen Zielen
- Vertrauen
- klar definierten Aufgaben und Verantwortlichkeiten
- ehrlichem Austauschen von Argumenten
- kontroversen Diskussionen, dabei andere Meinungen gelten lassen und akzeptieren und nicht als persönlichen Angriff werten.

Es sind nicht die eigenen Wünsche und Ziele wichtig, sondern wir müssen das große Ganze für unser Handwerk sehen.

**ZT** Wie würden Sie Ihren „Motivationsmotor“ beschreiben? Was treibt Sie an, sich sowohl standespolitisch als auch als Unternehmerin zu engagieren?

Es ist schwer, sich in diesen unruhigen Zeiten immer wieder neu zu motivieren. Mein Motivationsmotor sind Begeisterung sowie Träume und Ziele zu haben mit dem Bewusstsein, diese in die Wirklichkeit umzusetzen. Dazu gehört auch, Menschen an meiner Seite zu wissen, die die gleichen Ziele verfolgen, uns gegenseitig vorantreiben, unterstützen und helfen. Das heißt aber auch, sich von Menschen fern zu halten, die das Gegenteil tun. Es gibt viele Menschen, die sich über alles mögliche beschweren, aber selbst nicht bereit sind, sich für andere zu engagieren. Jeder ist seines Glückes Schmied. Ich möchte Dinge positiv verändern – privat, beruflich wie auch berufspolitisch.

**ZT** Wie organisieren Sie Ihren Alltag als Obermeisterin und Laborinhaberin? Wie bewältigen Sie diese berufliche Doppelbelastung? Erhalten Sie Unterstützung von Ihrer Familie?

Zu Beginn meiner Amtszeit war ich noch nicht so gut organisiert, um die berufliche Doppelbelastung OM/Laborinhaberin problemlos zu bewältigen. Aber man lernt daraus und wächst mit seinen Aufgaben. Es ist für mich wichtig, diese hervorragende Geschäftsstelle an meiner Seite zu wissen, die mir sehr viel Unterstützung gibt und organisatorische Dinge abnimmt.

Weiterhin ist dieses Amt nur mit einem engagierten Vorstand zu bewältigen, der die



Gabriele Papenfuß (4. v. l.) mit ihrem Laborteam.

gleichen Ziele verfolgt und den OM unterstützt.

Aber auch der Betrieb bzw. die Mitarbeiter stehen hinter mir. Und da gilt meine besondere Anerkennung und Dank meinen Mitarbeitern, die dafür sorgen, dass der Betrieb gut läuft, auch wenn ich unterwegs bin. Ich versuche diese beiden Ämter so zu organisieren, dass ich beidem gerecht werde und natürlich auch im Labor den Überblick nicht verliere und meine Kunden zufrieden sind. Das ist nicht einfach, aber mit entsprechender Motivation geht fast alles.

**ZT** Treten Sie in regelmäßigen Kontakt mit anderen Laborinhaberrinnen, geben Sie sich gegenseitig Rat und Tipps?

Ich habe langjährige Freundschaften mit anderen Laborinhabern, die während der Meisterausbildung oder bei Fortbildungen entstanden sind. Wir pflegen regelmäßig den Kontakt, wir helfen und unterstützen uns gegenseitig, machen gemeinsam Fortbildungskurse für unsere Mitarbeiter u. a. m. Viel wichtiger ist jedoch, dass wir auch menschlich die gleiche Wellenlänge haben und diese Freundschaft nicht nur beruflich pflegen. So sagen wir uns ehrlich die Meinung, ohne es persönlich zu nehmen.

**ZT** Sehen Sie auch heute noch Probleme bezüglich der Stellung der Frau in Führungspositionen (speziell ZT-Handwerk und gesamtgesellschaftlich)?

Die Frau hatte gesellschaftlich schon immer eine besondere soziale Stellung (Kinder bekommen, sie aufziehen u. a.). In der heutigen Zeit ist es noch schwieriger für die Frau, diese Doppelbelastung – Beruf, Familie, Kinder – in Einklang zu bringen. Auch heute gibt es leider nur sehr wenige Frauen in Führungspositionen. Da hilft auch keine Frauenquote, sondern nur die Unterstützung durch die Gesellschaft.

**ZT** Auf welche Schwierigkeiten sind Sie während bzw. nach Gründung Ihres Labors gestoßen? Was waren die größten Hindernisse und wie haben Sie diese überwunden? Hatten einige dieser Hindernisse Ihrer Meinung nach auch etwas damit zu tun, dass Sie eine Frau sind?

Natürlich bin ich auf Schwierigkeiten während bzw. nach der Gründung meines Labors gestoßen, wie wahrscheinlich jeder andere Meister auch, der sich selbstständig macht.

Ich habe während der Gründung meines Labors Laborinhaber und Firmen kennen gelernt, die mich sehr unterstützt haben. Dafür bin ich heutenoch sehr dankbar.

**ZT** Wenn Sie die Wahl hätten: Würden Sie den Weg, den Sie bisher gegangen sind, wieder gehen?

Die Frage ist schwer zu beantworten. Der berufliche und berufspolitische Weg bis hierher war nicht leicht und hat mich geprägt. Er hätte leichter und einfacher sein können. Aber ich glaube nicht, dass ich damit zufriedener wäre, denn es gibt viele Dinge auf diesem Weg, die ich nicht missen möchte.

**ZT** Wenn Sie in kurzen Sätzen zusammenfassen müssten: Warum stehen Sie dort, wo Sie heute stehen?

Ohne große Abstriche beim Privatleben, die konstruktive Zusammenarbeit mit den Kolleginnen und Kollegen des Vorstandes, die große Hilfe durch die Innungsgeschäftsstelle sowie insbesondere meiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hätte ich meine Ziele nicht erreichen können.

Wenn ich mir etwas vorgenommen und einmal eine Entscheidung getroffen habe, gehe ich diesen Weg.

Zusammen mit den weiteren, neu gewählten Vorstandsmitgliedern Irmgard Rautenberg, stellvertr. Obermeisterin, Uwe Brauer, Harald Heise und Heiko Schäfer habe ich mir für die kommende Amtsperiode viel vorgenommen.

Hauptaufgabe wird sein, unsere Mitgliedsbetriebe optimal vorzubereiten, damit sie die Herausforderungen des zum 01.01.2005 in Kraft tretenden Systemwechsels bestehen.

Der Vorstand ist hochmotiviert, diese schwierige Aufgabe zum Wohle unseres Berufsstandes zu meistern. **ZT**

### ZT Adresse

Zahntechnik-Innung  
Mecklenburg-Vorpommern  
Geschäftsstelle Hamburg  
Bei Schulds Stift 3  
20355 Hamburg  
Tel.: 0 40/35 53 43-0  
Fax: 0 40/35 53 43-33  
E-Mail: info@zi-nord.de  
www.zi-nord.de



ANZEIGE

## Höchste Präzision ohne Pins

- exakt
- schnell
- einfach
- kostensparend

**Intercuspidator mit  
ICD-Richtsockel  
und -Splitbasis**

Kauflächen geführter  
Gleitbahn-Simulator  
mit Richtsockel für  
alle Modelle mit ge-  
trennter Bissnahme

22757 Hamburg · Lissenstraße 4  
Tel.: 040-36 14 15 · Fax: 040-36 15 92  
Internet: www.model-tray.de  
E-Mail: messe@model-tray.de





# ZT WIRTSCHAFT

## Dentallabore im Internet

In der letzten Ausgabe der ZT wurden an dieser Stelle die Vorteile und Chancen einer Internetpräsenz für Dentallabore sowie die Merkmale einer erfolgreichen Webseite erörtert. Neben den bereits beschriebenen Anforderungen an einen professionellen Internetauftritt und den Möglichkeiten, die sich für Dentallabore darstellen, werden im Folgenden weitere Angebote vorgestellt, die eine Webseite attraktiv machen.

Von Dr. Corinna Monser

Das Internet bzw. eine laboreigene Webseite kann Ihnen, falls effizient eingesetzt, eine wertvolle Hilfe zur Festigung von Kundenbeziehungen sein.

### Die laboreigene Webseite als Kundenbindungsinstrument

Nutzen Sie zur Kundenbindung zum Beispiel einen E-Mail-Newsletter. Dies ist eine elektronische Kundenzeitung, die von Interessenten oder Kunden durch Eingabe der E-Mail-Adresse abonniert werden kann. Oft kann zusätzlich der eigene Name eingegeben werden, damit die E-Mails später auch mit einer persönlichen Anrede beginnen.

Da sich E-Mails hervorragend eignen, um bequem nach Zielgruppen zu differenzieren, bietet es sich an, individualisierte Inhalte zu versenden. So kann zum Beispiel unterschieden werden, ob Botschaften an die Zielgruppe der (potenziellen) Patienten oder an die Zielgruppe der Zahnärzte gerichtet sind.

### Welche Vorteile bieten E-Mail-Newsletter?

- **Preiswert:** Im Gegensatz zur Versendung von Briefen entstehen keine Porto-, Papier- und Druckkosten. Der Preis einer einzelnen E-Mail liegt bei unter 0,02 Euro.
- **Schnell:** Ein elektronischer Serienbrief wird eingegeben und ist Minuten später beim Empfänger.
- **„Antwort“stark:** Im Gegensatz zu Direktmailings mit Antwort-Raten (Fachbegriff: Responseraten) von drei Prozent lassen sich mit E-Mails mühelos Responseraten im zweistelligen Bereich erzielen und das in der Regel (80 Prozent) innerhalb von 48 Stunden.
- **Mehr Informationstiefe:** Durch Verlinkungen zu interessanten anderen Seiten im Netz können Verknüpfungen zu Detailinformationen geschaffen werden.
- **Individualisierbar:** Datenbankgesteuert können E-Mails automatisch individualisiert werden.
- **Interaktiv:** Mittels einer Verlinkung können beliebig viele Interaktionsmöglichkeiten eingefügt werden, so z.B. die direkte Bestellung einer Informationsbroschüre oder einer wissenschaftlichen Publikation.
- **Messbar:** Präzise kann gemessen werden, wie hoch der Rücklauf auf welche Aktion ist und z. B. welche Informationen angefordert werden.

Beim Erstellen eines E-Mail-Newsletters (Abb. 1) sollten bestimmte Regeln beachtet werden: Grundsätzlich finden per-

sonalisierte Newsletter mit einer interessanten Betreffzeile mehr Beachtung. Übersichtlich bleibt Ihr Newsletter, wenn er nicht mehr als zehn News enthält. Verzichten Sie auf Anhänge und Bilder im Newsletter, damit vermeiden Sie lange Ladezeiten bei den Nutzern. Enthaltensein sollten nur wirkliche Neuigkeiten, wie z.B. aktuelle Angebote, neue Produkte oder neue wissenschaftliche Forschungsergebnisse. Geben Sie den Empfängern einen Hinweis, wo er den Newsletter – falls gewünscht – abbestellen kann. Eine eventuelle Kündigung des Abonnements

keiten des interaktiven Mediums nutzen und zum Beispiel Leistungsinformationen webgerecht aufbereiten (durch kurze Texte, Fotos, Grafiken und Links).

### Benutzerfreundlichkeit

Animationen, bewegte Bilder und Grafiken auf der Startseite sind grundsätzlich erlaubt – zwingen Sie jedoch nicht den Besucher Ihres Internetauftritts dazu, sich langladende grafische Animationen herunterzuladen und anzuschauen. Wenn solche Animationen integriert werden sollen,

nehmlichkeiten: Kundenzufriedenheit kann über das Internet unterstützt werden, indem Sie die Möglichkeit einrichten, die Webseite per Klick an Freunde, Bekannte oder Kollegen weiterzuempfehlen („tell-a-friend“-Funktion). Zusätzlich kann an dieser Stelle eine Volltext-Suchfunktion (d.h. der Nutzer kann nach beliebigen Stichwörtern die Texte Ihres Internetauftritts durchsuchen) und eine Druckfunktion (d.h. einzelne Seiten des Internetauftritts werden mit einem Klick korrekt für den Ausdruck formatiert) angeboten werden. Bieten Sie Ihren interessierten Kunden an, den Internetauftritt Ihres Labors mit einem Klick den Favoriten hinzuzufügen. Dieser Vorgang wird ebenfalls als „bookmarking“ bezeichnet – der Kunde findet in seinem Favoriten-Ordner die Domainadresse Ihrer Seiten. Eine Recherche über Suchmaschinen entfällt. Zur Benutzerfreundlichkeit trägt eine gut strukturierte und übersichtliche Sitemap bei (d.h. eine ausführliche „Landkarte“ über die Homepage und die hinterliegenden Seiten, die sich z.B. in Form eines hierarchischen Baums darstellt). Diese könnte sich in einem gesonderten Fenster öffnen und sollte die vollständige Struktur der Internetpräsenz abbilden – ebenfalls sollten darin Links zu den Seiten enthalten sein (Abb. 3).

### Domainname und Hosting

Wer die Wahl hat, hat die Qual: Internet-Service-Provider (ISP) oder auch Hosts genannt sind Organisationen, die Internet-Rechner oder so genannte Server bereithalten. Von diesen gibt es mittlerweile Hunderte. Insofern ist es nicht so einfach, den richtigen ISP für Ihre Labor-Webseite zu finden, zumal sich das Leistungsangebot und insbesondere die Qualität der Provider zum Teil sehr unterscheiden. ISPs werden grundsätzlich in Zugangsprovider und Web-Space-Provider unterschieden. Erstere bieten lediglich die Zugangsmöglichkeit zum Internet an (d.h. Sie können im Netz als User surfen), letztere dagegen stellen Ihnen Speicherkapazität im Netz zur Verfügung, sodass Sie Ihren eigenen Labor-Internetauftritt dort hinterlegen können, wo er von den Usern abgerufen werden kann. Für diese Leistung fallen je nach Umfang monatliche Kosten an, die in der Regel jährlich abgerechnet werden. Daneben gibt es zudem Provider, die beides, sowohl einen Internet-Zugang als auch Web-Space anbieten, wie zum Beispiel Comcord. Bei dem WEB-Space-Provider

ist die Domain der Name (z.B. www.IhrName.de) unter welchem Ihre Homepage im Internet repräsentiert wird und zu erreichen ist und unter welchem Sie E-Mails empfangen und versenden können, sofern ein E-Mail-Konto für diese Domain bei Ihrem Provider eingerichtet wurde. Die Art der Domains ist erkennbar an den letzten Zeichen nach dem letzten Punkt: „de“ steht so z.B. für die Domain Deutschland (häufig auch top level domain genannt). Für die Registrierung von „de“-Domains ist seit 1994 das Deutsche Network Information Center in Karlsruhe (DENIC) zuständig (Abb. 4). Hier wird nach dem Prinzip verfahren: „Wer zuerst kommt, mahlt zuerst“ und deshalb ist es zweckmäßig zunächst zu überprüfen, ob der Wunschname noch frei ist, denn bei Domain-Namen handelt es sich um eindeutige Namen. Die Recherche nach dem Namen können Sie direkt bei DENIC durchführen.

Am 29. Februar 2004 waren dort insgesamt 7.157.936 Domains registriert (Quelle: www.denic.de). Eine Registrierung des Domainnamens kann zwar durch Sie selbst vorgenommen werden, ist aber aus Kostengründen nicht empfehlenswert. Die Registrierung kann wesentlich preiswerter durch Ihren Service-Provider (z. B. Comcord) erfolgen, zumal die Formalitäten nicht gerade einfach sind. Für die Registrierung wird eine jährliche Gebühr erhoben. Diese Gebühr ist in vielen Fällen im Grundpreis für den WEB-Space enthalten. Andere Provider berechnen neben den Gebühren für den WEB-Space zusätzlich die Kosten für die Registrierung. Ab dem 01. März 2004 ist es nun ebenfalls möglich, so genannte IDN-Domains (Internationalisierte Domainnamen) unter der Domain „de“ zu registrieren, d.h. es können nun sprachspezifische Sonderzeichen wie das deutsche „ä“ erfasst wer-



Abb. 1

kann durch einen regelmäßigen Versand des Newsletters und ansprechende Inhalte jedoch verhindert werden. Ebenfalls können Sie auf der Webseite Ihres Dentallabors einen Call-Back-Button (Abb. 2) integrieren. Dabei handelt es sich um eine Funktion, mit der Kunden/Interessenten ihre Telefonnummer hinterlassen und einen bevorzugten Tag oder eine Tageszeit angeben können, zu der sie zurückgerufen werden möchten. Dies ermöglicht Ihrem Labor eine individuelle Beantwortung von Fragen oder Problemen mit einem Rückruf.

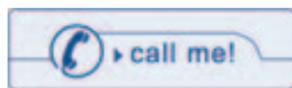


Abb. 2

Häufig gestellte Fragen (frequently asked questions oder FAQs) können zudem zum Informationsgehalt einer Webseite beitragen. Listen Sie die am häufigsten gestellten Fragen, beispielsweise zu Ihren Leistungen, auf und beantworten Sie diese ausführlich. Dabei kann das Labor die Möglich-

so lassen Sie den Benutzer entscheiden, ob er diese auch sehen will und bieten Sie eine „skip-Intro“ (deutsch: Überspringen)-Funktion an. Von übertriebenen, alle technischen Möglichkeiten nutzenden Animationen der hinterliegenden Seiten wird mittlerweile fast vollständig abgesehen. Hier trifft das Sprichwort zu: weniger ist mehr. Der Einsatz von Bildern und Grafiken peppt Ihren Internetauftritt auf. Allerdings sollten Sie diese unbedingt mit einem Bildbearbeitungsprogramm internetgerecht gestalten. D. h. die zu verwendenden Fotos und Grafiken sollten je nach Gestaltung der Webseite 5,5 x 5,5 cm bei einer Auflösung von 72 dpi groß sein. Auf Grund hoher Ladezeiten sollten Sie auf den Einsatz seitenfüllender Bilder verzichten. Falls Sie trotzdem große Bilder darstellen müssen, bauen Sie zunächst ein kleines Bild als Vorschau in Ihre Seite ein und geben Sie an, welche Dateigröße geladen wird, wenn der Besucher die Originalgröße sehen will. So genannte Special Features bieten den Kunden Ihres Labors weitere Vorteile und An-

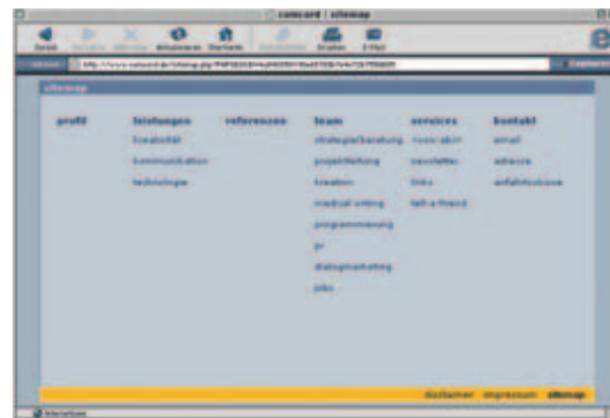


Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5

den (wie z.B. in www.zähne.de). Diese Zeichen waren bisher von der Nutzung in Domainnamen ausgeschlossen.

### So wird Ihre Webseite im World Wide Web gefunden

Genauso wichtig wie die Gestaltung der Seiten selbst ist deren Eintragung bzw. Anmeldung bei allen großen und gängigen Webkatalogen und Suchmaschinen. Dazu gibt es prinzipiell zwei Möglichkeiten: Automatisierte und manuelle Eintragungen.

Bestimmt haben Sie schon einmal auf einer Webseite das Angebot gesehen, Ihre Webseite in 10.000 Suchmaschinen und über 100.000 Linklisten anzumelden. Experten plädieren dagegen, sich gänzlich auf diese Dienstleister zu verlassen, die eine automatische aber auch kostenpflichtige Anmeldung bei mehreren Maschinen zugleich offerieren. Diese Angebote sind für Ihre Labor-Webseite wenig effektiv, da in diesen Komplett-Paketen überwiegend wenig besuchte Suchmaschinen enthalten sind.

Aus den nachfolgenden Erläuterungen zur Anmeldung von Webseiten in Suchmaschinen und Webkatalogen sowie deren Optimierung für ein besseres Ranking einer Seite, d.h. wie weit oben die Seite in den Ergebnissen der Suchmaschinen erscheint, ist erkennbar, warum Sie von diesen Verfahren absehen sollten. Besser und weitaus effektiver ist es, den aufwändigeren Weg der Eintragung bei den wichtigsten Diensten einzeln vorzunehmen (z.B. die Anmeldeseite bei google.de in Abb. 5) und eventuell einen automatischen Eintragungsdienst für die Kleinen zu nutzen.

Die Einträge in Suchmaschinen werden zudem von so genannten Robots (oder auch Spider) erzeugt. Robots sind Programme, die auf den Servern der Suchmaschinenbetreiber laufen und von dort aus alle Seiten im Web, die sie finden können, besuchen und speichern. Ihre Aufgabe ist es also, sämtliche Dokumente im World Wide Web aufzuspüren, zu katalogisieren und dann den Suchmaschinen als gesammelte Information zur Verfügung zu stellen.

Webkataloge (oder Webverzeichnisse) werden im Gegensatz dazu von Menschen erstellt und betreut. Zu jedem Webkatalog gibt es eine Redaktion, die im Web nach den bes-

```
<head>
<meta http-equiv="content-type" content="text/html; charset=iso-8859-1">
<meta name="generator" >
<title>Dentallabor</title>
<meta name="keywords" content="Krone, Krone, Brücke, Inlay, Füllung, Keramik, Zahntechnik, Ästhetik, zahnärztig, natürlich, Schönheit, Gesundheit, Zahnmedizin, Zahn, Zähne, Metallfrei, CAD/CAM">
<meta name="description" content="An dieser Stelle steht eine kurze Beschreibung Ihres Labors. Diese wird in den Suchmaschinen angezeigt">
<meta name="copyright" content="© Concord GmbH">
</head>
```

Abb. 7

ten Seiten fahndet und diese in den Katalog aufnimmt, zusammen mit einer kurzen Beschreibung. Wichtigste deutsche Webverzeichnisse sind dino-online.de, yahoo.de (Abb. 6) und web.de. Diese Eintragung ist in der Regel kostenlos, lediglich bei einigen wenigen Anbietern sind Gebühren fällig. Zu berücksichtigen ist auch, dass der Zeitraum von einer Registrierung bis zur Freischaltung bis zu drei Monaten dauern kann.

Für die Anmeldung und Optimierung ist die Unterscheidung von Suchmaschinen und Webkatalogen sehr wichtig. Beispielsweise verzeichnen Suchmaschinen die einzelnen, hinterliegenden Seiten Ihrer Homepage – diese sind mit verschiedenen Kürzeln (z.B. in der index.htm, kontakt.htm) in der Programmiersprache HTML (Hypertext Mark-up Language) als Dateien bezeichnet und abgelegt. Webkataloge hingegen nehmen Ihre Homepage als Ganzes auf, verzeichnen also nur den Domainnamen der Startseite.

Dienste wie google.de, lycos.de, altavista.de, excite.de und fireball.de gehen im so genannten Ranking von Suchergebnissen natürlich alle nach eigenen Kriterien vor, sodass kaum eine Rangliste jemals einer anderen gleichen wird. Manche richten sich z.B. danach, wie häufig ein gesuchtes Wort auf der Seite erscheint, andere beziehen sich hauptsächlich auf den Titel oder die ersten Sätze. Dennoch gibt es klare Gemeinsamkeiten, die bei der Seitenerstellung berücksichtigt werden können.

Ebenfalls gilt es zu beachten, dass Homepages nur dann von Nutzern Beachtung finden, wenn sie auf den Seiten 1-3 der Recherchenliste einer Suchmaschine (d.h. unter den Treffern eins bis dreißig) erscheinen. Entscheidend für ein gutes Ranking einer Webseite in den Suchmaschinen ist wiederum die Anzahl der externen Links, die von anderen Seiten auf Ihre Laborhomepage verweisen. Es bietet sich eine Kooperation mit den Betreibern jener Webseiten an, die in Ihrer Region auf großes Interesse stoßen – der Fuß-

ballverein, befreundete Unternehmen, etc. Nutzen Sie die Möglichkeiten, Ihre Domain bei Dentalunternehmen einzutragen, mit denen Sie zusammenarbeiten. Oftmals bieten diese die Möglichkeit, Ihre Kontaktdaten sowie Ihre Domainadresse, zu der eine automatische Verlinkung erfolgt, in so genannte Anwenderdatenbanken einzutragen.

Zu den wichtigsten Angaben für Suchmaschinen in Ihrer Homepage zählen Keywords und Descriptions, auch Meta-Angaben (oder Meta-Tags) genannt (Abb. 7). Meta-Tags sind Inhalte, die für den Nutzer im Normalbetrieb seines Browsers nicht sichtbar, für die Platzierung bei den Suchmaschinen aber von besonderer Bedeutung sind. Sie enthalten nämlich unter anderem Suchbegriffe, die ein Surfer eingeben könnte. Berücksichtigt werden sollten dabei alle möglichen Stichworte (Keywords), mit denen der Surfer nach Informationen suchen könnte. Konkret heißt dies: Mit Keywords können eine Reihe von Schlüsselwörtern angegeben werden, unter denen die Webseite gefunden werden soll. Die Description-Angabe ist eine kurze Beschreibung des Seiteninhalts, die von den Suchmaschinen bei den Ergebnissen angezeigt werden wird. Diese Angaben werden in den unsichtbaren Bereich der Homepage programmiert und tragen so dazu bei, dass die Seite von den Suchmaschinen gefunden wird.

Die Description-Angabe dient lediglich zur Beschreibung der Seite. Deshalb muss sie so formuliert sein, dass ein interessierter Benutzer dazu verleitet wird, auf das Suchergebnis zu klicken. Trotzdem sollten in dem Beschreibungstext die wichtigsten Stichwörter untergebracht sein. Suchmaschinen und Webkataloge sind natürlich nicht das Allheilmittel im Webmarketing. Doch immerhin gehen unterschiedliche Studien davon aus, dass 45 bis 80 Prozent aller Internetseiten noch immer über diese Tools gefunden werden. Damit steht fest, dass ein gekonnter Umgang mit diesen Diensten bei der Vermarktung einer Web-Präsenz mit in die Planung des Webmarketing einfließen muss.

Natürlich können die Labore auch selbst aktiv werden: Führen Sie überall Ihre www-Adresse an: Auf Plakaten, in Ihrem Labor, auf Prospekten, Katalogen, Visitenkarten, Verpackungsmaterial, Briefpapier und Notizblöcken, Schreibunterlagen oder Firmenautos. Erwähnen Sie Ihre Webadresse am telefonischen Anrufbeantworter in Ihrer Firma. Nutzen Sie wirklich jede Gelegenheit, um potenzielle Interessenten auf Ihre Webseite aufmerksam machen!

### Content Management Systeme

Ein erfolgreicher Internetauftritt muss aktuell, informativ und optisch ansprechend gestaltet sein, denn Sie möchten

ja mit Ihrem Internetauftritt zeigen, dass Sie modern, innovativ und erfolgreich sind. Ein veralteter und optisch nicht ansprechender Internetauftritt ist kontraproduktiv.

Sie können mit Ihrem Internet-Dienstleister einen Vertrag vereinbaren, dass dieser eine Pflege und damit ständige Aktualisierung Ihrer Webseite übernimmt. Sollten Sie über genügend Kapazitäten verfügen, ist es auch möglich, mittels eines so genannten Content Management Systems (CMS) dies selbst in die Tat umzusetzen (Abb. 8). Mit Hilfe dieses Systems kann das Dentallabor den Internetauftritt individuell und selbstständig aktualisieren und z. B. schnell News, Jobs oder den neuen Newsletter online stellen.

Das CMS ist in der Regel Bestandteil der Webseite, welcher durch ein Passwort geschützt ist. Vorteil: Es ist weder zusätzliche Software noch eine Installation erforderlich. Voraussetzung sind lediglich ein Internetanschluss und ein Browser (Steuerprogramm fürs Internet).

Das System sorgt dafür, dass neu eingetragene Informationen stets richtig auf Ihrer Webseite platziert werden. Das Veröffentlichen von Bildern und Texten im Internet wird auf diese Art und Weise so einfach wie das Surfen im Netz, und der Nutzer dieses Systems muss nicht über Programmierkenntnisse verfügen.

Vor der letztendlichen Veröffentlichung im Web bietet ein gutes CMS Ihnen die Möglichkeit, eingestellte Bilder und Texte auf Qualität und Richtigkeit zu überprüfen. Ein Freigabeprozess gewährleistet Qualität. Hierfür bietet ein CMS eine Vorschau. Dort können einzelne Elemente, ganze Seiten oder auch das vollständige Projekt angesehen und korrigiert werden, bevor es online gestellt wird.

CMS-Softwarevarianten gibt es in einer scheinbar endlosen Bandbreite – was die Kosten und die Leistungen angeht. Der Nachteil kostenloser Content Management Systeme ist, dass sie in ihrer Funktionalität häufig stark begrenzt sind. Andere wiederum sind sehr teuer und mit Funktionen überfrachtet. Perfekt arbeiten können Unternehmen selbstverständlich mit CMS, die speziell auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Solch individuell erstellten Lösungen können bei Comcord angefragt werden. Comcord hat ein CMS entwickelt, das für den Nutzer sehr einfach zu handhaben ist. Wer ein Word-Dokument erstellen und bear-

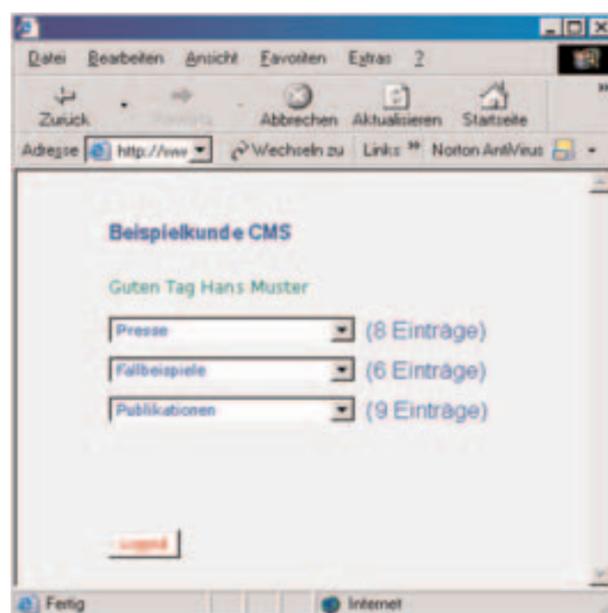


Abb. 8

beiten kann, kann auch dieses System bedienen: So werden z.B. neue Inhalte automatisch mit dem richtigen Design versehen.

### Rechtliche Hinweise

Und zu guter Letzt sollten Sie über die Tatsache informiert sein, dass für jeden Internetauftritt ein Impressum rechtlich vorgeschrieben ist. Zudem gelten für dieses spezifische Bestimmungen: Was im Impressum einer Seite enthalten und wie dieses platziert sein muss, ist mittlerweile durch Rechtsurteile geregelt.

Laut Teledienstgesetz (TDG) und Mediendienste-Staatsvertrag (MDSStV) gelten für geschäftsmäßige Tele- und Mediendienste einheitliche Informationspflichten. Online-Angebote müssen in der Regel bestimmte Pflichtangaben wie etwa Namen und Postanschrift, Telefonnummer und E-Mail-Adresse des Anbieters enthalten. Für periodisch erscheinende Angebote mit journalistisch-redaktionellem Charakter muss zusätzlich ein Verantwortlicher angegeben werden. Lediglich für bestimmte private Homepages sind keine Pflichtangaben vorgesehen. Nach dem Urteil (Az. 29 U 4564/03) des Oberlandesgerichts München vom 12. Februar 2004 ist eine längere Suche nach dem Impressum dem Nutzer nicht zuzumuten. Insofern müssen Webseiten-Betreiber einen Link zum Impressum sofort sichtbar machen, da sonst gegen das Erfordernis der leichten Erkennbarkeit, festgeschrieben im TDG, verstoßen wird. Ist das Impressum also

erst nach längerer Suche am untersten Rand der Startseite oder über Zwischenschritte zu finden, erfüllt dies nicht die Anforderungen des Gesetzgebers. (Quelle: <http://www.golem.de/0403/30238.html> und <http://www.heise.de/newsticker/meldung/45482>) Sollten Sie nach den Ausführungen in der letzten und jetzigen Ausgabe der ZT zu der Überzeugung gelangt sein, dass eine professionelle Webseite das ideale Kommunikationsinstrument für Ihr innovatives und professionell arbeitendes Labor ist, so wenden Sie sich vertrauensvoll an Comcord. Hier finden Sie dentales Branchen-Know-how in Verbindung mit jahrelanger Erfahrung in der Erarbeitung von Webseiten. Egal, ob es um die Programmierung individueller Lösungen oder Teillösungen geht: Comcord gewährleistet, dass Ihre heutigen Investitionen Ihr Erfolg von morgen sind. **ZT**

### ZT Kurzvita



Dr. Corinna Monser (Jahrgang 1960) studierte in Düsseldorf Germanistik, Sport und Pädagogik und anschließend BWL. Die Promotion erfolgte zum Dr. phil. Ihre berufliche Karriere startete sie in einer der größten internationalen PR-Agenturen, wo sie u. a. Kunden wie Toshiba betreute. Danach war sie als Internationale Marketingleiterin in Unternehmen der Informations- und Kommunikationstechnologie, Pharma und Dental, zuletzt bei Dentsply DeTrey, tätig. Vor fünf Jahren gründete sie in Düsseldorf die Kommunikationsagentur Comcord, deren Spezialisierung in der Betreuung von mittelständischen Kunden in den Branchen Pharma, Medizintechnik und Dental ist.

### ZT Adresse

Comcord GmbH  
Dr. Corinna Monser  
Düsseldorfer Str. 35  
40211 Düsseldorf  
E-Mail: office@comcord.de  
www.comcord.de

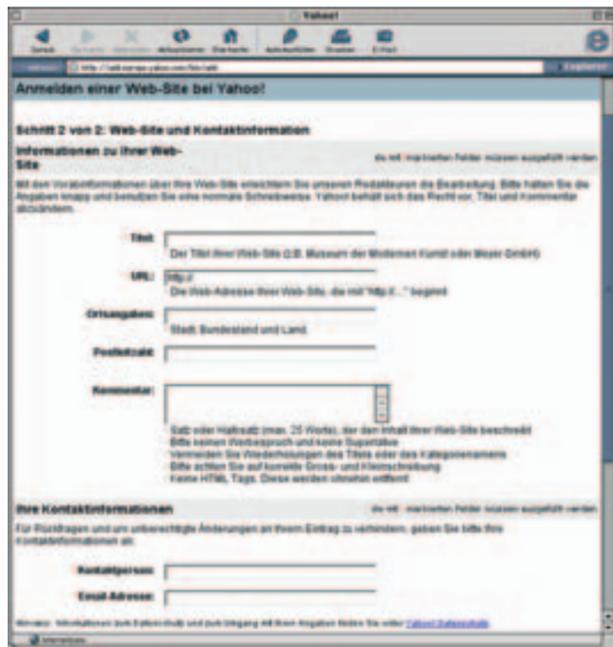


Abb. 6

**ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG**  
**Comcord GmbH**  
Die Kommunikationsagentur Comcord GmbH steht für modernen Full Service und richtungweisende Kommunikation. Mittelständische Kunden erhalten alle Marketing-Kommunikationsleistungen wie

- Klassische Werbung
- Public Relations/Öffentlichkeitsarbeit
- Dialog-Marketing
- Internet Services aus einer Hand.

Unter Full Service versteht Comcord den ganzheitlichen, strategisch-konzeptionellen Denkansatz, der operativ in Mittel und Maßnahmen umgesetzt wird. Dabei wird Wert gelegt auf die sinnvolle Nutzung und Integration von Informationstechnologie, um absolut innovative Kommunikationsleistungen zu entwickeln, die die Zielgruppen begeistern. Comcord ist der richtige Ansprechpartner, wenn neue Marketing-Strategien erarbeitet werden müssen oder bestehende Strategien durch gezielte Einzelmaßnahmen effektiv unterstützt oder ergänzt werden sollen.

# ZT AUSBILDUNG

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

## Uptodate mit freundlicher Unterstützung

Im Fachbereich Zahntechnik an der Berufsschule 8 in Nürnberg werden die Azubis regelmäßig von freien Referenten und Industrievertretern mit neuen Techniken in der Zahntechnik vertraut gemacht – und dies zum Nulltarif. Die angehenden Zahntechniker sind mit Begeisterung und Engagement bei der Sache – so auch beim Galvanokurs von C. Hafner.

Von Katja Henning

Ich stehe vor dem Berufsbildungszentrum am Stadtpark, einem riesengroßen Gebäudekomplex, aus dem gerade etliche junge Menschen zur Pause herausströmen. Dort befindet sich auch die Berufsschule für Gesundheits- und Naturwissenschaftliche Berufe. Dank freundlicher Auskunft angegender Chemielaborantinnen finde ich schnell durch die vielen Etagen und Gänge zu meinem Zielort – dem Fachbereich Zahntechnik im Direktorat 8. Dort schaue ich linker Hand durch ein Glasfenster in einen Laborraum, in dem ungefähr 15 angehende Zahntechniker in weißen Kitteln aufmerksam ihre Blicke nach vorne richten. Für die Azubis der Klasse PZT 12c ist dies kein gewöhnlicher Tag und auch kein gewöhnlicher Unterricht. Vielmehr bekommen sie gerade Infos rund um Galvanoforming ver-

mittelt, und dies aus erster Hand, nämlich von Sonja Dietz und Kerstin Bender, zwei Mitarbeiterinnen der Firma C. Hafner – einem Unternehmen, das die Methode des Galvanoformings entscheidend vorangetrieben hat.

### Auf eine gute Vorbereitung kommt es an

Von Pforzheim nach Nürnberg und wieder zurück – kein Weg war für Sonja Dietz und Kerstin Bender zu weit, um den Nachwuchs zu fördern. Ihr Ziel: Am Ende des Tages soll jeder Schüler ein selbst hergestelltes und für die Keramikverblendung vorbereitetes Galvanokäppchen in den Händen halten. Doch bevor es an die praktische Erprobung der Galvanotechnologie geht, steht für die Azubis erst einmal Theorie auf dem Programm.

Nach der Einleitung in die Thematik durch Sonja Dietz und Kerstin Bender wissen sie ganz genau: Galvanoforming ist eine in der Industrie schon längst angewandte Technik. Mit Galvanoforming werden selbsttragende Strukturen aus Metallen auf galvanischem Weg hergestellt. Beispiele finden wir in der Schmuckindustrie, Hohl schmuck lässt sich so kostengünstig herstellen. Weitere Einsatzgebiete sind die Luft- und Raumfahrtindustrie, aber auch Scherblätter für Trockenrasierer werden so erzeugt. Rein technisch gesehen besteht eine Galvanoforming-Apparatur aus einer Gleichstromquelle, einem Elektrolyten mit gelösten Metallsalzen, einer Anode und dem zu galvanisierenden Objekt als Kathode. Die Lösung (Elektrolyt) wird elektrolytisch zersetzt, die positiv geladenen Metallio-

nen wandern zur negativ geladenen Kathode und lagern sich dort in atomarer Form an. Befürchtungen wie „das ist bestimmt kompliziert“ wischen die C. Hafner-Mitarbeiterinnen mit ihren Ausführungen schnell aus dem Raum. Es stellt sich heraus: Galvanoforming ist eigentlich ganz einfach. Ein zuvor elektrisch leitend gemachtes Werkstück wird als Kathode im Helioformgerät geschaltet. An der Oberfläche des Werkstücks (Stumpf) lagern sich dann die im Elektrolyten befindlichen Metallionen ab. Es lassen sich so alle erdenklichen Formen herstellen. Im Bereich der Zahntechnik haben wir es mit dem König der Metalle, also mit Gold zu tun. Das Ergebnis der Galvanotechnologie ist ästhetischer, passgenauer und biokompatibler Zahnersatz – von der Einzelkrone über Inlay bis hin zu Aufbauten auf Implantaten – absolut lunkerfrei und mit einer gleichmäßigen Schichtstärke versehen.

Soweit zur Theorie. Wie fängt man denn nun an, wenn man zum Beispiel eine Einzelkrone elektrogalvanisch herstellen möchte? Kerstin Bender und Sonja Dietz machen es vor: Man nehme ein normales Stumpfmodell zur Hand, blocke alle scharfen Kanten und untersichgehenden Stellen am Stumpf aus (wichtig, denn diese untersichgehenden Stellen führen zu Passungsungenauigkeiten) und fertige mittels Silikon eine Negativform. Diese wird dann mit einem Spezialkunststoff, hier mit dem schrumpfungsfreien Polyurethan-Kunststoff von C. Hafner, ausgegossen und gehärtet.

### Mit der richtigen Einstellung viel erreichen

Während sich die Azubis voller Tatendrang an die Vorbehandlung ihrer Stümpfe machen, begebe ich mich auf die Suche nach einem nicht alltäglich vorkommenden Phänomen, das man „freundliche Unterstützung“ oder Mäzenatentum nennen kann. Denn anders lässt sich die Situation wohl kaum beschreiben: Zwei Mitarbeiterinnen von C. Hafner, vollbepackt mit allen notwendigen Gerätschaften und Materialien, betreuen einen ganzen Tag lang liebevoll und voller Engagement Azubis in ihren ersten Gehversuchen zu Galvanoforming.

Die Spur führt mich ohne Umschweife zu den beiden Fachlehrkräften des praktischen Unterrichts, die den Mäzengedanken weitergetragen haben, die es irgendwie geschafft haben, dass die Industrie, aber auch Laborleiter und Koryphäen in der Zahntechnik gerne und immer wieder ihr Wissen, ihre Materialien und

Geräte für die ZT-Azubis in der Berufsschule 8 bereitstellen: ZTM Michaela Genenger-Sommerschuh und ZTM Norbert Schaffert. Schon nach den ersten fünf Minuten ist klar: Die beiden haben Power und ein unheimlich großes Interesse an dem Wohlergehen ihrer Schützlinge. Ihre Philosophie: Die Schüler sind die Zukunft, und in die Zukunft sollte man investieren. Den Schülern, so Michaela Genenger-Sommerschuh, sollte man Vertrauen, Chancen, aber auch Möglichkeiten schenken, über den eigenen Tellerrand hinauszuschauen. Es kann nicht sein, erklärt sie leidenschaftlich, dass an die Jugend immer nur Anforderungen gestellt werden. „Wer aber tut denn etwas für sie, wer gibt etwas?“ Viele der Industrievertreter, freie Referenten und Laborleiter haben diese Einstellung für sich entdeckt und gesagt „super, da machen wir mit“. So stammen aus dem Hause Polz die Hausaufgabenmodelle, Zahntechnik-Größen wie Jürg Stuck und Jochen Peters halten Kurse ab, ZTM Martina Kerschbaum gibt den Schülern Lerntraining, und Firmen wie z. B. Wegold, Dürr, Vita und Dentaforum stellen Geräte und Materialien bereit. Die Philosophie wird gelebt, auch aus eigener Kraft. So sind Michaela Genenger-Sommerschuh und Norbert Schaffert auch in ihrer Freizeit für ihre Schützlinge aktiv – ob es darum geht, das Lernmittelrepertoire um modernste Medientechniken wie Internet, Beamer und digitale Kamera zu erweitern, zusätzliche Übungsmöglichkeiten durch das Beschaffen von Messingklötzen und Messingmuttern bereitzustellen oder das Analysis-Softwareprogramm durch eigens von den Azubis geschossene Fotos zu ergänzen, um an diese alles das im Unterricht zu vermitteln, was angehende Zahntechniker so wissen müssen (Was heißt Zahnfleischverlauf? Was sind rote und weiße Funktionsflächen? Was für Gebissklassen gibt es?). „Wir machen es gerne, wir tun es für unsere Schüler“, erklärt Michaela Genenger-Sommerschuh, „und wir kriegen es doppelt und dreifach von ihnen zurück. Die sind engagiert bei der Sache und haben Spaß an der Arbeit, und so läuft das.“

### Wertschätzung mit kulinarischen Genüssen

Dass die Schüler bei der Sache sind, davon konnte ich mich selbst überzeugen. Die Arbeitsvorbereitung ist mittlerweile abgeschlossen. Nun geht's für die Azubis an's Eingemachte oder besser: an die Vorbehandlung der Stümpfe für das Galvanisieren. Die

Schüler versammeln sich um Kerstin Bender, die ihnen alle Schritte vormacht. Zunächst wird ein Loch in den Stumpf gebohrt und ein Kupferdraht angebracht. Normalerweise ist bei diesem Kunststoffstumpf kein Kleber notwendig, um den Draht zu befestigen. Falls jedoch der Pressdruck nicht ausreicht, so Kerstin Bender, tut es auch ein klein wenig Sekundenkleber. Norbert Schaffert, der mit am Labortisch steht, rät seinen Azubis allerdings zur Vorsicht, denn es soll sich doch tatsächlich einmal ein Zahntechniker nach der Anwendung von Sekundenkleber die Augen gerieben und anschließend nicht mehr auseinander bekommen haben. Viel Gelächter, und die Geschichten rund um Kleber werden weitergesponnen. Zwischendurch wirft Kerstin Bender immer mal wieder eine Frage in die Runde, zum Beispiel auch die, was denn jetzt noch getan werden muss, damit der Stumpf ins Bad kann. Na klar, er muss leitend gemacht werden. Die Lösung – nämlich einen speziellen Silberleitlack – hat Kerstin Bender gleich mitgebracht. Damit wird der Stumpf, erklärt sie, gleichmäßig bis zur Präparationsgrenze beschichtet. Auch der Kontakt zwischen Stumpf und Kupferdraht wird mit Silberleitlack hergestellt. Wenn der Lack getrocknet ist, wird der Stumpf am Elektrodenstift in das Galvanogerät eingesetzt, hier Helioform HF 600 von Hafner, das Gerät wird programmiert und gestartet. Nach ca. acht Stunden ist die Krone fertig galvanisiert. Da die Unterrichtszeit dafür nicht ausreicht, haben Kerstin Bender und Sonja Dietz bereits fertig galvanisierte Feingoldkäppchen mit dabei. An diesen müssen die Azubis weiter üben, denn die Käppchen bedürfen vor ihrer Verblendung mit Keramik noch weiterer Vorbereitungen. So müssen sie erst einmal vom Stumpf gelöst werden, indem man sie über einer Flamme kurz erwärmt und anschließend vorsichtig ablöst. Nun muss noch der Silberlack in einem Salpetersäurebad entfernt werden.

Während die Azubis damit beginnen, um an diese alles das im Unterricht zu vermitteln, was angehende Zahntechniker so wissen müssen (Was heißt Zahnfleischverlauf? Was sind rote und weiße Funktionsflächen? Was für Gebissklassen gibt es?). „Wir machen es gerne, wir tun es für unsere Schüler“, erklärt Michaela Genenger-Sommerschuh, „und wir kriegen es doppelt und dreifach von ihnen zurück. Die sind engagiert bei der Sache und haben Spaß an der Arbeit, und so läuft das.“

ANZEIGE

**Zeiser-Modellsystem**  
Das Original

Vertrieb + Kurse bei uns!

1. Schenckstr. Str. 24 76  
61682 Wipperfurth  
Telefon 1 52 07 - 62 01 0  
Telefax 0 52 07 - 62 05 07  
www.picoart.de



Schulleiterin Dr. Evelyn Lacina (2. v. l.) und ihr Stellvertreter Gerald Scharl (4. v. l.) schauen beim Galvanokurs vorbei. Kerstin Bender in ihrer Mitte ist über so viel Interesse ganz überrascht.



Eine Schülerin beim Beschichten ihres Stumpfes mit Silberlack. Erst dann kann das Werkstück in das Galvanobad.



Mit Freude an der Arbeit: Die Azubis bei ihren Gehversuchen zu Galvanoforming.



Dr. Evelyn Lacina und Gerald Scharl lauschen aufmerksam den Ausführungen von Kerstin Bender.



Mit viel Power und Engagement in ihrem Element: Die beiden Fachlehrkräfte ZTM Michaela Genenger-Sommerschuh und ZTM Norbert Schaffert.

nötigen Haushaltsmittel gekämpft und diese auch bewilligt bekommen. Zu der Ausstattung der Labore – angefangen vom Galvanogerät über Keramikofen – hat die Industrie einiges beigetragen. Anders, so Norbert Schaffert, wäre das gar nicht zu leisten. Um uns herum herrscht Trubel – das Telefon klingelt, die Azubis haben Fragen, versammeln sich nach und nach um das Sal-

petersäurebad – trotzdem finden Michaela Genenger-Sommerschuh und Norbert Schaffert die Zeit, mich weiter durch die Räume zu führen und über ihre Motivation und die Unterstützung durch außen zu berichten. Man fühlt sich willkommen und spürt, welche Energie die beiden Fachlehrkräfte in „ihr Revier“ stecken, das weiß auch Sonja Dietz zu berichten. Als sie sich den beiden vorstellte, wurde auch sie

durch die Räume geführt und gezeigt, was sich alles seit dem Erstbezug verändert hat. Die Power, die ihr vermittelt wurde, hätte sie angesteckt, erklärt Sonja Dietz. „Wenn man merkt, da ist unheimlich großes Interesse an dem, was du vermitteln kannst“, so Sonja Dietz weiter, „dann tue ich, was ich tun kann, und dazu gehört es dann auch mal, nachmittags im Labor zu sitzen und Stümpfe zu dublieren.“ Für Mi-

chaela Genenger-Sommerschuh und Norbert Schaffert ist die Hilfe von Sonja Dietz und Kerstin Bender, aber auch die der anderen Referenten und der Industrie, die sich hier einbringen, nicht selbstverständlich: „Solch ein Engagement“, so Michaela Genenger-Sommerschuh, „ist etwas ganz Besonderes und erhält auch unsere besondere Wertschätzung.“ Ihren Dank drücken sie dann auch schon einmal auf

ganz kulinarische Art und Weise aus und so werden an diesem Tag die beiden Mitarbeiterinnen von C. Hafner mit einem Mittagessen verwöhnt – dazu wird der Büroraum kurzerhand in eine Gaststätte umfunktioniert und das von Michaela Genenger-Sommerschuh am Abend zuvor zubereitete Essen – Rucolasalat mit Ochsenbrust an Safran-Bananenpesto, Kartoffelgratin und selbstgemachte Pralinen – serviert. Ab und zu Küchenchef spielen – das sei etwas, was sie gerne für die Leute tun, die ihnen etwas geben, meint Michaela Genenger-Sommerschuh.

sophie wohlgesonnen“, erklärt Dr. Evelyn Lacina, „und es geht was, das zeigen die Schüler, denn Fehltag und Durchfallquote gehen gegen Null.“ Damit belehrt das Nürnberger Team im Fachbereich Zahntechnik alle die eines besseren, die meinen, die Jugend von heute sei faul und dumm. Wie so oft liegt es eben nicht nur an den Jugendlichen allein, sondern auch an den Erziehern – was sie bieten, wie sie es verstehen, Begeisterung und Initiative zu wecken. Lukas aus Bad Brückenau findet den Galvanokurs interessant. Beim nächsten Besuch in seinem Ausbildungslabor wisse er dann ganz genau, wie es funktioniert. Und schließlich sei er dankbar für den Einsatz, der hier für ihn und seine Mitschüler an den Tag gelegt wird. Auch Jörg aus Hausen bei Forchheim profitiert von dem Kurs, da er in seinem Ausbildungslabor nicht die Möglichkeit hat, Galvano zu üben. Und dass die Schüler während des Kurses voll bei der Sache sind, beweist ein Artikel aus der Feder von Azubis, die bereits im letzten Jahr an einem Galvanokurs von Kerstin Bender und Sonja Dietz teilgenommen haben. Dieser beinhaltet eine in sich schlüssige Arbeitsanleitung. Dies spricht für sich – ebenso die vielen anderen Artikel aus Schülerhand – angefangen von einem BEGO-Modellgusskurs, über einen Klassenausflug zu DeGuDent bis hin zu einem Aufwachskurs mit Michael Polz. Bei den Schülern schließt sich somit der Kreis aus all jenen, die ihnen, wie Michaela Ge-

ANZEIGE

dentAurum .de

Ein Name wird Programm

**Drei hochgoldhaltige Edelmetall-Legierungen für hervorragende Bioverträglichkeit und perfekte Ästhetik**

Die Gusslegierung mit extrahocher Festigkeit

Die Aufbrennlegierung für konventionelle Keramiken

Die Aufbrennlegierung für niedrigschmelzende Keramiken

Turnstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 7231 / 603-0 · Fax +49 7231 / 603-295  
www.dentaurum.com · E-Mail: info@dentaurum.de

**Keine Spur von einer Jugend mit Nullbock**

Gäste werden in der Berufsschule 8 von allen Seiten herzlich willkommen geheißen. So haben sich auch die Schulleiterin, Dr. Evelyn Lacina, und ihr Stellvertreter Gerald Scharl die Zeit genommen, mich zu begrüßen und über die Schule und den Fachbereich Zahntechnik zu plaudern. Dabei stellt sich schnell heraus, dass auch die Schulleitung die Philosophie seiner beiden Fachlehrkräfte im Bereich der praktischen Zahntechnik mitträgt, sie in ihren Vorhaben unterstützt und Rückendeckung gibt. Die Schulleitung weiß, dass Engagement und Offenheit gegenüber allen Seiten die Schule voranbringt, diese Eigenschaften hätten schließlich auch zu einem sehr guten Verhältnis u.a. mit der Zahntechnik-Innung Nordbayern geführt, ein für Dr. Eve-



Sonja Dietz engagiert sich als Kursorganisatorin für die angehenden Zahntechniker in der Nürnberger Berufsschule 8.

lyn Lacina in ihrer täglichen Arbeit als Schulleiterin wichtiger Kontaktpunkt. So wurden die Innungsvertreter nicht nur zur Besichtigung der renovierten Räume geladen, sondern auch zu einer Veranstaltung von Martina Kerschbaum. Lehrlingswart Werner Schmelz war so begeistert davon, dass die Innung mehrere Lerntrainings von Frau Kerschbaum finanzierte und sich mit einer Tischkamera an der Ausstattung der Unterrichtsräume beteiligte. „Alle sind dieser Philo-

nenger-Sommerschuh und Norbert Schaffert, Chancen und Möglichkeiten bieten und Spaß am Lernen und an ihrem Beruf wecken möchten. Michaela Genenger-Sommerschuh bringt das Geheimnis der Berufsschule 8, Fachbereich Zahntechnik auf den Punkt: „Eine positive Ausstrahlung und dieses ‚Wir wollen‘ steckt an. Nur wer selber brennt, kann einen Flächenbrand erzeugen und ich denke, das tun wir an dieser Schule.“

## Pfeilervermehrung bei herausnehmbarem Zahnersatz

Bei häufig vorgefundener Restbeziehung, speziell im Unterkiefer, sind Therapiemittel indiziert, die sowohl eine Pfeilervermehrung als auch eine Integration dieser Restbeziehung ermöglichen. Konusprothesen mit intraoral gefügten Galvanomatrizen bieten sich hier als effiziente und nachhaltige Lösung an.

Gerade bei älteren Patienten, welche bereits einen herausnehmbaren Zahnersatz getragen haben, finden sich oftmals Pfeilerzähne mit sehr eingeschränkter Prognose. Eine ausreichende Prothesenverankerung am Restzahnbestand, der oftmals eine ungünstige Pfeilerverteilung aufweist, ist damit in Frage gestellt. Die Implantologie ermöglicht eine Pfeilervermehrung und somit eine sichere Verankerung des

Zahnersatzes. Das verbessert die Prognose der noch vorhandenen Restbeziehung. Eine Verankerung von Doppelkronen bietet gegenüber anderen Verankerungselementen deutliche Vorteile, wie Schaukeelfreiheit, Kaukomfort und eine Verbesserung der physiologischen Krafteinleitung. Im Vordergrund stehen bei diesen Restaurationen die gute Erweiterbarkeit und vor allem die einfache Handhabung bei der täglichen Rei-

nigung, denn der ältere Patient, der heute noch über ein ausreichendes Geschick verfügt, büßt diese Fähigkeiten mit zunehmendem Alter ein.

### Der Ausgangsbefund

Die 65-jährige Patientin stellte sich mit dem Wunsch einer prothetischen Neuversorgung vor. Im Ober- und Unterkiefer befand sich jeweils eine herausnehmbare teleskopierende Prothese

(Abb. 1). Die Restbeziehung im Oberkiefer (Zähne 17, 27) diente als Prothesenanker und erwies sich als nicht erhaltungswürdig. Im Unterkiefer waren die Zähne 34, 33 und 43 vorhanden, wobei nur Zahn 43 vital war. Der Lockerungsgrad der Zähne 33 und 43 betrug II, Zahn 34 wies eine Lockerung von II-III auf.

### Die Planung

Die schlechte Prognose der

Restbeziehung im Unterkiefer veranlasste uns, drei Implantate in Regio 32, 42 sowie 44 zu planen. Zahn 34 sollte ursprünglich extrahiert werden. Nach Rücksprache mit der Patientin und umfangreicher Aufklärung entschieden wir uns, diesen Zahn trotz seines hohen Lockerungsgrades zu erhalten und mit in die Versorgung zu integrieren. Somit standen sechs Pfeiler zur Verankerung der Konusprothese zur Verfügung.

Diese bildeten eine solide Basis, selbst wenn später ein oder zwei Pfeiler verloren gehen sollten. In diesem Falle gewährleistet die gute Erweiterbarkeit eine ausreichende Verankerung auf vier Pfeilern. Im Oberkiefer wurde auf Grund des gut ausgeprägten Kieferkammes vorerst eine Totalprothese angefertigt. Diese soll zu einem späteren Zeitpunkt zur gaumenfreien und implantatgetragenen Konusprothese umgewandelt werden.

### Der Behandlungsablauf

Nach erfolgreicher Implantation und abgeschlossener Einheilphase (Abb. 2) wurden die vorhandenen Primärkronen abgenommen (Abb. 3). Die Wurzelfüllung des Zahnes 34 wurde revidiert und der Zahn mit einem Faserstift (DT Light Post, Fa. VDW) versorgt. Die Präparation erfolgte mit einer Hohlkehle, zuvor wurden zum Schutz der Gingiva Retraktionsfäden der Stärke 1 in den Sulkus eingebracht (Abb. 4). Dies vereinfachte auch im Anschluss die Herstellung des Provisoriums. Die Positionsregistrierung der Implantate erfolgte gleichzeitig mit der Abformung der präparierten Pfeilerzähne. Es wurden Repositionsposten verwendet. Die Präzision bei diesem Verfahren ist vollkommen ausreichend, da die exakte Relation der Implantate beziehungsweise der Pfeilerzähne zueinander durch eine intraorale Verklebung mit dem Tertiärgerüst in der zweiten Sitzung durchgeführt wurde. Die Abformung erfolgte mit einem Polyether (Impregum, Fa. 3M ESPE) und einem Standard-Metalllöffel (Abb. 5). Bei der Repositionstechnik ist zu beachten, dass der Repositionsposten bis in die Endposition in die Abformung zurückgesetzt wird. Das Laborimplantat wäre sonst falsch im Gipsmodell positioniert. Weiterhin erfolgten eine provisorische horizontale und vertikale Kieferrelationsbestimmung sowie die arbiträre Übertragung des Oberkiefers. Der Zahn-techniker fertigte auf diesem Modell die Primär- und Sekundärteile sowie das Modellgussgerüst an. Auf Grund der guten Passung der Galvanomatrizen auf den keramischen Primärteilen ist eine intraorale Verklebung vorzuziehen. In dem hier beschriebenen Fall mit Implantaten ist dies unabhängig, da die Implantate keinerlei Beweglichkeit (Resilienz) aufweisen. Dadurch können auch kleinste Ungenauigkeiten der Abformung nicht ausgeglichen



Abb. 1: Ausgangssituation nach erfolgreicher Einheilphase mit bereits inserierten Implantaten und aufgeschraubten Sulkusformern. Die vorhandene Prothese wurde basal entlastet, um eine reizfreie Einheilung der Implantate zu gewährleisten.



Abb. 2: Röntgenbild (OPG) nach der Implantation mit eingeschraubten Sulkusformern.



Abb. 3: Situation nach Abnahme der Primärkrone im dritten Quadranten.



Abb. 4: Atraumatische Präparation des Zahnes 43 mit bereits eingeschraubten Repositionsposten auf den Implantaten Regio 42 und 44.



Abb. 5: Abformung mit zurückgesetzten Repositionsposten, aufgeschraubten Laborposten und Zahnfleischmaske.



Abb. 6: Modellsituation mit Repositionsposten: die Gipsstümpfe wurden mit Silikon gegen Trimmerwasser geschützt.



Abb. 7: Auswahl und Individualisierung der Original-Abutments (Ankylo Balance®). Sehr hilfreich ist hier die vestibuläre Markierung der Abutments, das vermeidet ein Vertauschen.



Abb. 8: Gefräste Wachmodellation der Primärkronen mit 2°-Konuswinkel.



Abb. 9: Fräsen der Primärteile aus Empress 2 mit Wasserkühlung.



Abb. 10: Fertige Primärkronen ...



Abb. 11: ... mit aufgesetzten Galvanofeingoldmatrizen.



Abb. 12: Vorbereitung für die Herstellung des Tertiärgerüsts.

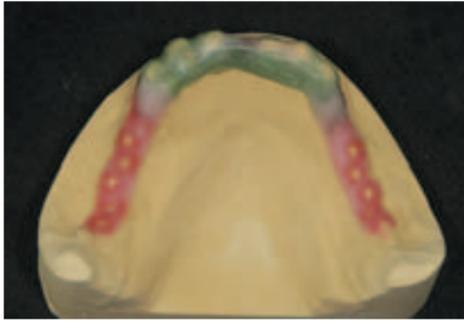


Abb. 13a und b: Waxmodellation auf dem Einbettmassemodell links und fertiges Tertiärgerüst rechts. Wichtig ist hier die ausreichende Dimensionierung. Auf Grund der stabilen Verbindung mit den Primärteilen entspricht die Krafteinleitung einer festsitzenden Brückenversorgung.



Abb. 13b

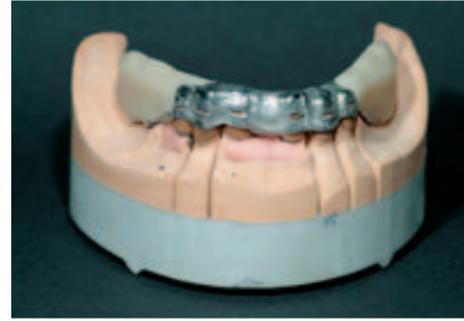


Abb. 14: Fertig zum intraoralen Verkleben. Tertiärstruktur mit Wall aus lichtpolymerisierendem Kunststoff zur Kieferrelationsbestimmung. Wichtig ist die spannungsfreie Spielpassung des Tertiärgerüsts auf den Galvanosekundärteilen.



Abb. 15: Implantat Positionierungsschlüssel.



Abb. 16: Definitiv montierte Ankylos Balance® Abutments.



Abb. 17: Deutlich beschriftete Primärteile erleichtern das Zementieren.



Abb. 18: Intraorale Verklebung der Sekundärteile mit dem Tertiärgerüst.



Abb. 19: Überabformung des intraoral verklebten Tertiärgerüsts mit Hilfe eines individuellen Löffels.



Abb. 20a und b: „Remontagemodelle“ nach Überabformung. Die keramischen Primärteile sind bereits definitiv im Mund der Patientin zementiert.



Abb. 20b



Abb. 21: Fertige OK- und UK-Prothesen.



Abb. 22: Das Modellgussgerüst ist komplett von Prothesekunststoff umgeben.



Abb. 23a: Patientin mit alter ...



Abb. 23b: ... und neuer Versorgung.



Abb. 24: Fertiggestellte Versorgung in situ mit keramischen Frontzähnen.

werden. Mit einer Abformung kann eine Genauigkeit von 5 µm über diese großen Distanzen kaum erzielt werden. Sollen die Galvanomatrizen intraoral in das Tertiärgerüst gefügt werden, ist zu beachten, dass die Primärkronen als Konus gefertigt werden, denn ein parallelwandiges Primärteil kann dazu führen, dass bei kleinsten Winkelabweichungen zwischen Modell- und Patientensituation die verklebte Suprakonstruktion nicht mehr aus dem Patientenmund zu entnehmen ist.

Eine präzise Passung sowie eine dauerhafte und verschleißfreie Haftkraft stellt man sicher, indem man die Galvanogoldmatrizen direkt auf die keramischen Primärteile aufgalvanisiert. Nach der Entfernung der Provisorien und der Sulkusformer wurden die Abutments mit Hilfe des Übertragungsschlüssels definitiv mit dem vom Hersteller empfohlenen Drehmoment eingeschraubt (Abb. 15). Nun erfolgte die Anprobe der keramischen Primärkronen mit aufgesetzten Galvanofeinsgoldmatrizen. Die Über-

prüfung der Passung des Tertiärgerüsts geschah im Anschluss. Das Gerüst sollte sich spannungsfrei auf die Sekundärteile aufsetzen lassen. Für einen optimalen Klebespalt zwischen Galvanosekundärteil und Tertiärgerüst ist etwa 100 bis 200 µm Distanz notwendig. Die Primärkronen wurden mit einem handelsüblichen Glasionomerzement (Ketac Cem, Fa. 3M ESPE) definitiv eingesetzt. Hier kann man zur Sicherheit die keramischen Primärteile am Übergang zu den Galvanomatrizen mit einer dünnen Vaselineschicht iso-

lieren. Um eine Speichelkontamination der silanisierten Sekundärteile auszuschließen, kam ein Mulltuch (Gaze) zum Einsatz. Das Verkleben der Galvanofeinsgoldmatrizen mit dem Tertiärgerüst erfolgte intraoral mittels eines autopolymerisierenden Komposits, (Nimetic CEM® Fa. 3M ESPE, Seefeld) (Abb. 18). Das Gerüst wurde während der Polymerisationsphase manuell fixiert. Nun wurde die definitive Kieferrelationsbestimmung direkt auf dem Tertiärgerüst und einer üblichen Registriereschablone im

Oberkiefer ausgeführt. Es wurden nochmals Mittel-, Eckzahn- und Lachlinie angezeichnet sowie der Sprechabstand überprüft. Mit Hilfe eines individuellen Löffels konnte dann die Überabformung (Impregum®, Fa. 3M ESPE) durchgeführt werden (Abb. 19). Im Anschluss daran erfolgte die Herstellung eines Provisoriums mittels einer Tiefziehfolie und eines autopolymerisierenden Kunststoffs. In der nun folgenden Sitzung wurden die Waxanprobe sowie die Überprüfung der horizontalen und vertikalen

Kieferrelation vorgenommen. Die nervenaufreibende Zementierung fällt hier weg, da dies bereits in einer vorigen Sitzung geschah. Die Eingliederung erfolgt dann innerhalb von Minuten.

### Fazit

Die Kombination von natürlichen Pfeilerzähnen mit zusätzlichen Implantaten schafft ein einfaches Verfahren, das gerade bei diesem Fall eine problemlose Versorgung ermöglichte. Die intraorale Fügung von Galvanosekundärteilen mit einem CrCoMo-Tertiärgerüst führt zu Konusprothesen mit optimaler Passung und fehlender Prothesenkinematik. Dieser Vorteil ist für den Patienten am auffälligsten, da er die Prothese als festsitzende Brücke oder gar als eigene Zähne empfindet. Für keramische Primärteile sprach ebenso, dass sich die Patientin sehr von den Goldprimärkronen, die beim Herausnehmen der vorigen Unterkieferprothese sichtbar wurden, gestört fühlte. Wichtig zu erwähnen ist die ausreichende Dimensionierung des Unterkiefer-Modellgussgerüsts. Auf Grund der stabilen Verbindung mit den Primärteilen entspricht die Krafteinleitung einer festsitzenden Brückenversorgung. Darüber sollte ein Patient im Vorfeld aufgeklärt werden.

Zahntechniker und Zahnarzt können Schritt für Schritt einen reproduzierbaren und qualitativ hochwertigen Zahnersatz erstellen. Die stressige Eingliederungssitzung mit gleichzeitigem Zementieren aller Primärkronen entfällt. Der Patient bekommt bereits in der zweiten Sitzung die Kronen definitiv zementiert. Zudem ist der Verschleiß wesentlich geringer, die Keramik ist weniger anfällig für Plaqueanlagerungen. Darüber hinaus freut sich die Patientin nun über ein verbessertes taktiles Empfinden, was ebenfalls für einen Erhalt der Restbezaugung sprach. Eine bloße Neuversorgung der vorhandenen drei Pfeilerzähne im Unterkiefer wäre in Anbetracht des Befunds nicht zu vertreten gewesen. Erst die Pfeilervermehrung mit drei zusätzlichen Implantaten schiente und entlastete die Restbezaugung, sodass sich die Prognose der noch vorhandenen Zähne wesentlich verbesserte.

Die hier aufgezeigte Behandlungsmethode ist fester Bestandteil des Therapiespektrums in der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der Universitätsklinik Frankfurt am Main. Klinische und werkstoffkundliche Erfahrungen bestehen seit 1993 und werden wissenschaftlich von einer prospektiven Studie begleitet. ☐

### ZT Adresse

ZA Axel Bauer,  
ZTM Joo-Heon Lee  
Zentrum der Zahn-, Mund- und  
Kieferheilkunde ZZMK (Carolinum)  
der Johann Wolfgang Goethe-  
Universität Frankfurt am Main,  
Poliklinik für  
Zahnärztliche Prothetik  
E-Mail:  
axel.bauer@em.uni-frankfurt.de



# Das neue Aquasil Ultra von DENTSPLY DeTrey

Abformmaterial mit ausgezeichneter Benetzbarkeit und Reißfestigkeit

Es ist neu auf dem Markt und schon wurde es ausgezeichnet: das Abformmaterial Aquasil Ultra von DENTSPLY DeTrey. Dieses A-Silikon vereint hervorragende Benetzbarkeit auch feuchter Zahnoberflächen mit besonderer

Reißfestigkeit – eine außergewöhnliche Kombination bei Abformmaterialien. Auf Grund der guten Eigenschaften hat die renommierte amerikanische Testzeitschrift „Reality Now“ an Aquasil Ultra „fünf Sterne“ verliehen. Dies

ist die höchstmögliche Einstufung. Und nicht nur das: Darüber hinaus wurde es zum „Produkt des Jahres“ erklärt. Eine wichtige Schnittstellenfunktion in der Kommunikation zwischen Zahnarzt und Zahntechniker kommt der Abformung zu. Hier wird die Weiche für Präzisionsarbeiten gestellt – denn prothetische Versorgung können nie besser ausfallen als die Abformung vorgibt. Dabei liegt eine der Voraussetzungen für passgenaue Kronen und Brücken in den Werkstoffeigenschaften des Abformmaterials begründet. Mit dem neuen Aquasil Ultra von DENTSPLY DeTrey erreicht der Zahnarzt die gewünschte Präzision – und

das bei leichter Handhabung. Schon zu Beginn des Mischvorgangs ist das Material besonders hydrophil, es fließt selbst in feuchtem Umfeld gut an und formt feinste Details ab. Es dringt sogar in die Dentintubuli ein und hat eine höhere Zeichnungsgenauigkeit als Polyether. Dies bedeutet auch weniger Blasen- und Hohlraumbildung.

Geht bei herkömmlichen Abformmaterialien eine erhöhte Benetzungsfähigkeit mit verminderter Reißfestigkeit einher, so ist es DENTSPLY DeTrey gelungen, Aquasil Ultra durch die quadrafunktionale Struktur besonders reißfest zu machen. Die überlegene Festigkeit sorgt für intakte Ränder, unabhängig davon, wie dünn diese sind. Gleichzeitig ist die Entnahme aus dem Mund leicht und die Gefahr von Rissen und Verzerrungen bleibt gering. Auch Fließfahnen werden vermieden. Denn Aquasil Ultra ist mit verlängerter Verarbei-

tungszeit und Snap-Set-Abbindung ausgestattet, sodass das Material nicht verfrüht aushärtet.

Diese Kombination vorteilhafter Eigenschaften bedeutet für den Zahnarzt präzise Resultate, die mühelos und ohne Zeitdruck erreicht werden. Die Verarbeitung ist leicht und sicher, Wiederholungen werden praktisch nicht mehr vorkommen. Dies ist auch ein Vorteil für Patienten, die sich zudem über den angenehmen Minzgeschmack freuen können.

Aquasil Ultra wurde bereits in den USA und Frankreich erfolgreich eingeführt. Auf dem Mid Winter Meeting in Chicago im Februar 2004, der größten Dentalmesse in den USA, hat die angesehene amerikanische Ratgeberzeitschrift „Reality Now“ dieses Produkt mit einer besonderen Auszeichnung bedacht. Für seine guten Leistungen erhielt es „fünf Sterne“ – die Höchstbewertung, die das Blatt zu

vergeben hat –, und wurde als „Produkt des Jahres“ gefeiert. Ab sofort können auch deutsche Kunden von den guten Eigenschaften von Aquasil Ultra profitieren.

Weitere Informationen sind unter der kostenlosen DENTSPLY Service-Line für Deutschland 0 80 00/73 50 00 erhältlich.

Reality Now – The information source for esthetic dentistry. Ausgabe Juli/August 2003, Nr. 154. Herausgeber: Reality Publishing Co., Houston, Texas/USA. www.realityesthetics.com

## ZT Adresse

Dentsply DeTrey GmbH  
De-Trey-Straße 1  
78467 Konstanz  
Tel: 0 75 31/5 83-0  
Fax: 0 75 31/5 83-1 04  
E-Mail: webmaster@dentsply.de  
www.dentsply.de



ANZEIGE

## ZT Ich lese es.™



**ZT** Selber abonnieren, statt nur mitlesen.

Labor/Firmenname \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Ja, ich abonniere die ZT Zahntechnik Zeitung für 1 Jahr (12 Ausgaben) zum Vorteilspreis von € 35,00\*, statt € 42,00\* bei Einzelheftkauf. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

\*Preis zzgl. Versandkosten + gesetzl. MwSt.

Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

OEMUS MEDIA AG  
Abonnement-Marketing  
Holbeinstr. 29  
04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-2 00  
Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
E-Mail: info@oemus-media.de  
www.oemus.com

0377113

## VITABLOCS TriLuxe for CEREC® mit vielschichtigen Zusatznutzen

Ästhetisch wertvolle Restaurationen und rationelles Arbeiten schließen sich aus? Nicht mehr, denn die Kooperation der VITA Zahnfabrik mit Sirona Dental Systems ermöglicht die Herstellung von ästhetisch anspruchsvollen Inlays, Teilkronen und Kronen im Front- und Seitenzahnbereich sowie Veneers in kürzester Zeit.

Durch ein spezielles Fertigungsverfahren ist es der VITA Zahnfabrik gelungen, drei unterschiedliche Farbsättigungsgrade (Chroma) und damit drei unterschiedliche Transluzenzgrade in den VITABLOCS TriLuxe zu integrieren. Hervorragende Lichtleiteneffekte und Weißfluoreszenz simulieren die bei einem natürlichen Zahn vorhandenen, charakteristischen Farbverläufe. Diese Natürlichkeit wird durch die drei Schichten in einem Block erreicht: Der Body (mittlere Schicht) entspricht dem normalen Intensitätsgrad, das Enamel (obere Schicht) ist am wenigsten intensiv und zugleich transluzenter, das Neck (untere Schicht) ist am stärksten pigmentiert und am wenigsten transluzent. Die Integration in die Restzahnschicht wird verbessert.

Für die effiziente Verarbeitung der VITABLOCS TriLuxe, die auf der mehr als 8-millionenfach bewährten und schleifwerkzeugschonenden Feinstruktur-Feldspatkeramik Mark II basieren, sorgt Sirona Dental Systems. Mit dem CEREC inLab ist ein multifunktionales CAD/CAM-Fertigungssystem auf dem Markt, das unter anderem mit dem neuen Software-Tool VinCrOn 3D ausgestattet wurde. Die mit VinCrOn 3D hergestellten Restaurationen aus den VITABLOCS TriLuxe können sofort nach dem Ausschleifen und Polieren bzw. Glasieren eingegli-

edert werden, ohne Sintern, ohne Infiltrieren und ohne Schichten. Dazu ermöglicht die Software eine klinisch sichere und präzise Anpassung der Approximallflächen an die Nachbarzähne und eine anatomische Kauflächengestaltung.



VITABLOCS TriLuxe for CEREC®

Durch die Partnerschaft von VITA Zahnfabrik und Sirona Dental Systems sparen Dentallabore Zeit und Geld. Durch den Einsatz von CEREC inLab in Verbindung mit den VITABLOCS TriLuxe werden Arbeitsprozesse verkürzt und Ergebnisse erzielt, die hohen ästhetischen Ansprüchen gerecht werden.

Weitere Informationen bei der VITA Zahnfabrik (07 61/56 22 22) und Sirona Dental Systems (contact@sirona.de).

## ZT Adresse

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

VITA Zahnfabrik  
H. Rauter GmbH & Co. KG  
Postfach 13 38  
79704 Bad Säckingen  
Tel.: 0 77 61/5 62-0  
Fax: 0 77 61/5 62 99  
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com  
www.vita-zahnfabrik.com

# Silikobold – der gute Geist beim Modellieren

primotec stellt einfachen und effektiven Modellierhelfer vor

Mit dem Silikobold gibt es nun einen vielseitig einsetzbaren Modellierhelfer für das Arbeiten mit den verschiedensten lichterhärtenden Materialien. Der Silikobold verfügt über eine abgerundete glatte, eine abgerundete genarbte und eine flache Seite. Entwickelt wurde der Silikobold für die

Verarbeitung der primotec-Produkte wie z.B. das lichterhärtende Wachs MetaconSystem, die lichterhärtenden Löffelplatten primotray, die lichterhärtenden Basisplatten primobase oder primosplint – das Aufbisssschienenmaterial in Strangform. Eine Beschränkung auf diese Werk-

stoffe gibt es natürlich nicht und der Silikobold leistet auch bei vielen anderen Materialien wertvolle Dienste. Beim Arbeiten mit dem MetaconSystem ermöglicht die flache Seite beispielsweise das einfache Andrücken und Platzieren des Sublingualbügels am Modell, das Andrücken der Klammern am Klammerzahn oder das Eindringen der Abschlusskanten.

Mit der abgerundeten glatten Seite gelingt das Platzieren und Andrücken glatter Wachs-, Löffel- oder Basisplatten auf dem Modell ohne klebrige Finger und ohne mit dem Silikobold zu verkleben. Mit der abgerundeten, genarbt Seite ist das Wiederherstellen verdrückter Plattenstrukturen oder das Platzieren genarbter Platten auf dem Modell problemlos möglich. Das Herstellen von funktionsthe-

rapeutischen Aufbisssschienen aus primosplint wird noch einfacher: Das Material kann mit jeder (außer der genarbt Seite) bearbeitet werden. Das Verkleben am Werkstück gehört der Vergangenheit an und die sowieso schon sehr effiziente Herstellung wird noch angenehmer. Der Silikobold wird in seiner FirstEdition durch den Hersteller primotec aus Bad Homburg direkt vertrieben. **ZT**



### ZT Adresse

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

ANZEIGE

# NEU!

## Probeabo

1 Ausgabe kostenlos!

# cosmetic

## dentistry

beauty & science

„Schönheit als Zukunftstrend“ wird nach Ansicht vieler Fachleute in den kommenden Jahren auch die Nachfragesituation im Dentalmarkt grundsätzlich verändern. Neben der Wiederherstellung oder Verbesserung natürlicher funktionaler Verhältnisse im Mund-, Kiefer- und Gesichtsbereich wird es zunehmend Nachfragen zu darüber hinausgehenden kosmetischen und optischen Verbesserungen oder Veränderungen geben. Ähnlich wie im traditionellen Bereich der Schönheitschirurgie wird auch die Zahnheilkunde in der Lage sein, dem Bedürfnis nach einem jugendlichen, den allgerneinen Trends folgenden Aussehen zu entsprechen. Gleichzeitig eröffnen sich in der Kombination verschiedener Disziplinen der Zahnheilkunde völlig neue Möglichkeiten. Um diesen hohen Anforderungen und dem damit verbundenen Know-how zu entsprechen, bedarf es einer völlig neuen Gruppe von Spezialisten, der „Universal Spezialisten“, Zahnärzte, die ihr erstklassiges Spezialwissen in mehrere Disziplinen auf einer qualitativ völlig neuen Stufe umsetzen. Mit anderen Worten – Cosmetic Dentistry ist High-End-Zahnmedizin.

In Form von Fachbeiträgen, Anwenderberichten, Marktübersichten und Herstellerinformationen wird über neueste wissenschaftliche Ergebnisse, fachliche Standards, gesellschaftliche Trends und Produktinnovationen informiert werden. Ergänzt werden die Fachinformationen durch Abrechnungstipps, juristische Belange und Verbandsinformationen aus den Reihen der Deutschen Gesellschaft für kosmetische Zahnmedizin. Insbesondere die Einordnung der Fachinformationen in die interdisziplinären Aspekte der Thematik stellen einen völlig neuen Ansatz dar.

— Erscheinungsweise: 4x jährlich  
— Abopreis: 35,00 €  
— Einzelheftpreis: 10,00 €  
Freie zzgl. Versandkosten + gesetzl. MwSt

**Faxsendung an 03 41/4 84 74-2 90**

Ja, ich möchte das kostenlose Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Sowohl Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenlosen Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die cosmetic dentistry im Jahresabonnement zum Preis von 35 € für 1 Jahr beziehen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt)

Widerrufbestimmung: Den Auftrag kann ich im Falle der Abbestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Hohenstr. 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechte über Abbestellung genügt.

Name, Vorname: \_\_\_\_\_ E-Mail: \_\_\_\_\_

Stadte: \_\_\_\_\_ Telefon/Fax: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_ Unterschrift:

OEMUS MEDIA AG  
Hohenstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-0  
Fax: 03 41/4 84 74-2 90

# Easyshade von VITA – charmannte Präsentation in Bremen

Pünktlich zur dental informa vom 11. bis 12.06.04 in Bremen startet der internationale Markt-Leader VITA die breite Markteinführung des elektronischen Zahnfarbbestimmungs-Gerätes „VITA Easyshade“. Die nach Expertenmeinung in Preis und Leistung konkurrenzlose Innovation wird auf der Messe mit der amtierenden Miss Germany präsentiert: Für alle Fachbesucher also die exklusive Möglichkeit, die zukunftsweisende Farbnahme auf die schönste Art und Weise auszuprobieren und kennen zu lernen. Die Digitalisierung der Zahnfarbbestimmung stellt sich seit Jahren als die wesentliche Herausforderung von Forschung und Entwicklung dar. Mit dem erstmals zur Kölner IDS 2003 der Öffentlichkeit vorgestellten elektronischen VITA Easyshade zur Zahnfarbbestimmung, ist es der VITA Zahnfabrik gelungen, dieses Problem in nahezu jeder Beziehung überzeugend zu lösen. Einfach in der Handhabung und absolut treffsicher im Farbeergebnis steht das Gerät jetzt vor der breiten Markteinführung. Startschuss ist die Präsentation gemeinsam mit der amtierenden Miss Germany, Claudia Hein, auf der dental informa in Bremen vom 11. bis 12. Juni 2004. „Die Verbindung ästhetischer Perfektion im Sinne der Menschen, die mit unseren Materialien neue Lebensqualität gewinnen – das ist der Anspruch. Dabei spielt die Zahnfarbbestimmung eine entscheidende Rolle. Der VITA Toothguide 3D-MASTER setzte dafür Maßstäbe. Sein elektronischer Bruder, der VITA Easyshade eröffnet im Zusammenspiel mit dem Toothguide und bezüglich der Handhabung eine neue Dimension“, erklärt André Schöne, verantwortlicher Produktmanager bei VITA. Und fügt an dieser Stelle an: „Die ungewöhnliche Präsentation mit der schönsten Frau Deutschlands steht dabei für diesen selbstgestellten Anspruch.“ VITA Easyshade besteht aus einem verkabelten Handstück, das die Optik trägt, sowie der Elektronikeinheit mit dem Display. Mittels der optischen Einheit wird der zur Farbnahme



Perfekte Ästhetik im Sinne individueller Schönheit – dafür steht der neue VITA Easyshade.

ausgewählte Zahn vermessen und in der Software entsprechend dem programmierten Farbstandard die Zahnfarbe angezeigt. Der entscheidende Vorteil der elektronischen Farbnahme liegt in der Objektivierung des individuellen Farbeindrucks und damit die Möglichkeit, präzise und verlässliche Farbangaben zu gewinnen. Daraus resultieren weitere Vorteile, die Kosten sparen und eine weitere Rationalisierung der Abläufe in Praxis und Labor ermöglichen: Die Farbnahme kann delegiert werden und sie ist nahezu unabhängig von den Lichtbedingungen. Die Handhabung von VITA Easyshade ist sehr einfach und minimiert so die Einarbeitungszeit. Neben der Zeitersparnis bei der Farbnahme gewährt die Verringerung von Wiederholungsarbeiten weitere wirtschaftliche Vorteile. Denn Ermessensentscheidungen gehören mit VITA Easyshade nach Auskunft von VITA der Vergangenheit an. Auf der dental informa möchte die VITA jetzt einem möglichst breiten Fachpublikum die Möglichkeit geben, von dem zukunftsweisenden VITA Easyshade einen ersten Eindruck zu gewinnen und vielleicht auch schon selbst erste Erfahrungen zu sammeln: Dabei sind charmannte Farbnahmer besonders gefragt, denn Claudia Hein, die amtierende Miss Germany, wünscht ebenso gekonnte wie zuvorkommende Behandlung und ein sicheres Ergebnis, das zu ihrer perfekten Schönheit passt. **ZT**

### ZT Adresse

VITA Zahnfabrik  
H. Rauter GmbH & Co. KG  
Postfach 13 38  
79704 Bad Säckingen  
Tel.: 0 77 61/5 62-0  
Fax: 0 77 61/5 62-2 99  
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com  
www.vita-zahnfabrik.com

# Titanbearbeitung leicht gemacht

Der Werkstoff Titan lässt sich mit konventionellen Fräsern nur sehr schwer bearbeiten. Der Eindringwiderstand lässt sich nur unzureichend überwinden und es kann zu einer unerwünschten Wärmeentwicklung kommen mit der Folge von Oxidbildungen an der Oberfläche des Materials. Hier bietet BUSCH Hartmetall-Fräser mit XT-Verzahnung an. Die Instrumente mit Kreuzverzahnung haben einen leichten Rechtsdrall der Führungsschneiden und zeichnen sich durch tiefe Spanräume aus. So wird der Eindringwiderstand bei deutlich reduzierter Wärmeentwicklung überwunden. Dem Anwender stehen 13 Instru-



mente in anwendungsspezifischen Formen und Größen zur Verfügung. Weitere Informationen können Sie beim Hersteller anfordern. **ZT**

### ZT Adresse

BUSCH & Co. KG  
Unterkaltenbach 17-27  
51766 Engelskirchen  
Tel.: 0 22 63/8 60  
Fax: 0 22 63/2 07 41



# ZT SERVICE

## Roadshow: SR Adoro unterwegs in Deutschland

Das Verblendkomposit SR Adoro ist Mittelpunkt einer Veranstaltungsreihe mit vielen Tipps aus erster Hand



Eine mit SR Adoro verblendete metallunterstützte Krone wird genau untersucht. Die Teilnehmer hatten auch Gelegenheit, die nichtklebende Konsistenz und optimale Modellierbarkeit des Komposit selbst zu testen.

Während für die einen am Freitagnachmittag bereits das Wochenende vor der Tür steht, drücken manch andere noch fleißig die Schulbank. Wer sich am 26. März die Zeit genommen hatte und zur Münchner Pluradent-Niederlassung gekommen war, bereute dies ganz sicher nicht. Vorgestellt wurde das neue Verblendkomposit SR Adoro von Ivoclar Vivadent. Eine erfahrene Zahntechnikermeisterin erklärte das innova-

tive Materialkonzept und zeigte, wie sich das neue Komposit am besten verarbeiten lässt. Die Teilnehmer stellten eine Menge Fragen – und erhielten ebenso viele praxisnahe Antworten. SR Adoro ist ein licht-/hitzehärtendes mikroförmiges Komposit. Im Vergleich zu glasgefüllten Verblendkompositen ist diese Materialklasse leichter polierbar und der Glanz bleibt lange erhalten. Die Ulmer Zahntechnikermeisterin Andrea Schelhorn verliert sich nicht in technischen Details. Kurz und klar erklärt sie an einer wissenschaftlichen Untersuchung die guten mechanischen Eigenschaften von SR Adoro. „Das ist auf die kombinierte Licht- und Hitzevergütung bzw. die Endvergütung bei 104 °C zurückzuführen.“ SR Adoro enthält Prepolymere auf Mikrofüllerbasis; Ergebnis ist eine nicht klebende Konsistenz und eine besonders homogene Oberfläche. Dies wird laut Andrea Schelhorn beim Polieren deutlich spürbar. Mit Universalpolierpaste und Baumwollschwabbeln bringt sie ihre polymerisierte Materialprobe erstaunlich schnell auf Hoch-

glanz. Die wichtigsten Einsatzgebiete des neuen Komposit sind Verblendungen von Kombi-Arbeiten, Implantat-Suprastrukturen und Langzeitprovisorien. SR Adoro ist exakt in das umfassende und optimal abgestimmte Produktsystem der Ivoclar Vivadent, bestehend aus Geräten, den SR Zahnlinien, der IPS d.SIGN Metallkeramik, diversen Legierungen, dem Glasfasergerüstwerkstoff Vectris sowie Befestigungsmaterialien integriert.

### „Das klebt wirklich nicht“

Davon konnten sich die Teilnehmer in München selbst überzeugen. SR Adoro klebt nicht und lässt sich wunderbar modellieren. Metallgerüste werden zunächst mit 100 µm Aluminiumoxid gestrahlt, abgeklopft und sofort mit SR Link abgedeckt. „Auch Druckluft ist

nach dem Abstrahlen tabu.“ Als zusätzliche Retention empfiehlt Andrea Schelhorn bei ausreichend Platz Retentionsperlen. Nach der Applikation von SR Link folgt der Opakerauftrag. Zum Individualisieren können Intensivopaker oder alternativ pastenförmige Intensiv-Malfarben aus dem SR Adoro Stains Kit verwendet werden. Andrea Schelhorn verwendet am liebsten die Farben Maroon und verdünntes Blau. Zum Individualisieren der Dentinmassen kommen noch einmal Stains oder die Impulse-Massen aus dem SR Adoro Impulse Kit zum Einsatz. Neu ist die Verarbeitungsanleitung von Vectris. Das Vectris Gerüst für Kronen, Frontzahn- und Inlaybrücken wird mit Hilfe eines Silikonenschlüssels aus dem neuen transparenten Silikon Transil hergestellt. Mittels der neuen Verarbeitungstechnik werden funktionelle FRC-Verblendgerüste hergestellt, die sich im De-



Aufmerksame Teilnehmer bei der SR Adoro Roadshow: ZTM Andrea Schelhorn zeigt, wie's geht.

sign von klassischen Metallgerüsten nicht unterscheiden. Die neue Verarbeitungstechnik wurde im Rahmen von Studien an diversen Universitäten gründlich getestet.

### SR Adoro Roadshow – nicht nur Freitagnachmittag

Die Münchner SR Adoro Roadshow-Veranstaltung begeisterte die Teilnehmer durch den richtigen Mix aus theoretischem Hintergrundwissen und praktischen Tipps. Ivoclar Vivadent-Verkaufsrepräsentant Michael Delengas beantwortete Fragen zum Sortiment, zu attraktiven Einführungsangeboten und zu den geeigneten

Geräten: Lumamat 100 und Targis Power Upgrade. Vorhandene Targis Power werden für SR Adoro Kunden kostenlos aufgerüstet, sodass eine Verarbeitung des Verblendkomposit möglich ist. Beide Referenten sorgten für eine lockere Atmosphäre und ließen viel Raum fürs Ausprobieren und Fragen stellen. ☒

### ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH  
Industriegebiet Neunstadt  
73471 Ellwangen, Jagst  
Tel.: 0 79 61/8 89-0  
Fax: 0 79 61/63 26  
E-Mail: info@ivoclarvivadent.de  
www.ivoclarvivadent.de

## 38 Jahre unterwegs für den Dienst am Zahn



Sonni Prey im Einsatz für das Dental-Labor Breindl.

Wie viele Menschen in und um Stuttgart die Auslieferung ihres Zahnersatzes Sonni Prey verdanken, ist ungewiss, aber nach ihrer beinahe 38-jährigen Tätigkeit als Botenfahrerin dürften unzählige Patienten von den Diensten der nun 68-Jährigen profitiert haben.

Seit 1992 arbeitete Frau Prey im Dental-Labor Breindl in Stuttgart. Das Team um Rainer Breindl, Rolf Birmelin und Joachim Breindl verabschiedete nun Ende Januar 2004 seine langjährige Ausfahrerin, die auf ein ereignisreiches Berufsleben zurückblicken kann, in den wohlverdienten Ruhestand.

Frau Prey war zuvor bereits in drei anderen Dentallaboren als Ausfahrerin tätig – insgesamt ist sie seit Juni 1966 und damit seit beinahe 38 Jahren im Dienst am Kunden auf den Straßen Stuttgarts unterwegs. Ihr erster Arbeitgeber war das Labor Hildebrand in Stuttgart-Vaihingen. Aus dieser Zeit kennt sie auch bereits

Rainer Breindl und weitere Mitarbeiter des Labors Breindl; ihr späterer Vorgesetzter absolvierte damals in diesem Labor seine Ausbildung.

Befragt nach den Anfängen ihrer Tätigkeit weist Frau Prey auf die erstaunliche Tatsache hin, dass in den sechzig Jahren noch die Straßbahn als Transportmittel für die im Labor angefertigten Arbeiten diene. Auch sonst ist sie um kleine Anekdoten aus dem Arbeitsalltag nicht verlegen: Bei einem Kunden gehörte beispielsweise der Verzehr eines „Viertel“ (ein 0,25 l Glas Wein) zum guten Ton in der Praxis. Und der Diebstahl einer Arbeit aus ihrem Auto klärte sich auf unverhoffte Weise von selbst. Die Anfertigung wurde wenig später an einer evangelischen Kirche wieder aufgefunden.

Und nebenbei bemerkt muss das Dental-Labor Breindl auf die zuverlässige Arbeit der Familie Prey nicht verzichten: Die Tochter, Martina Prey, hat seit Februar 2004 die Nachfolge als Botenfahrerin angetreten. ☒

### ZT Adresse

Dental-Labor Breindl GmbH  
Vollmoellerstraße 17c  
70563 Stuttgart  
Tel.: 07 11/73 40 84  
Fax: 07 11/7 35 15 10  
E-Mail: info@breindl.de  
www.breindl.de

## Zahnersatz-Sammelaktion zu Gunsten kranker Kinder

Mit Unterstützung von DeguDent konnte auch dieses Jahr ein hoher Erlös zu Gunsten der Kinderintensivmedizin in Mainz erzielt werden.

Kronen und Brücken aus Gold und anderen Edelmetall-Legierungen leisten über Jahrzehnte im Mundraum wichtige Hilfe als belastbarer Zahnersatz. Wenn sie ausgedient haben, nimmt sie der Patient in der Regel als kurioses Andenken mit nach Hause, dort werden die Stücke dann meist verwahrt und geraten vielfach in Vergessenheit. Dass es aber auch anders geht, beweist seit 1992 eine Initiative zu Gunsten kranker Kinder: Denn seitdem spenden Jahr für Jahr zahlreiche Patienten bei rheinhessischen Zahnärzten ihre ausgedienten Edelmetall-Kronen und -Brücken dem Verein KIKAM e.V. (Interessengemeinschaft für Kinder der Intensivstation und Kinderkardiologie Mainz e.V.). Die Scheidung der gesammelten Stücke wird dabei stets durch das Zahntechnik-Unternehmen DeguDent gebührenfrei durchgeführt. So konnte am 12. März 2004 in der Mainzer Rheingoldhalle wieder ein sechstelliger Betrag an den Verein übergeben werden.

Kleine Gesten mit großer Wirkung: Seit Beginn der ungewöhnlichen Spendenaktion vor 12 Jahren ist der Kreis der beteiligten Patienten wie der mitsammelnden

Zahnärzte stetig gestiegen – ebenso wie die Erlöse: Von etwas weniger als 25.000

Stück in der Mainzer Rheingoldhalle an den Förderverein KIKAM überge-



Peter Mielke (r.) und Andreas Fink (l.) von DeguDent überreichen gemeinsam mit dem Initiator der Spendenaktion, Zahnarzt Dr. Gert Kohl (2. v. r.), den 100.000-Euro-Scheck an Ralf G. Huth (2. v. l.), Oberarzt der Mainzer Kinderintensivstation und Vorsitzender des KIKAM-Fördervereins.

Mark im Jahr 1993 ist der Betrag auf über 100.000 Euro in den Jahren 2000/2001 geklettert. Mehr als 40 Zahnarztpraxen in Rheinhessen beteiligten sich auch in den beiden vergangenen Jahren an der Aktion: Heraus kamen stolze 100.644,82 Euro, die in Form eines symbolischen Schecks am 12. März 2004 im Rahmen einer zahnärztlichen Fortbildungsveran-

staltung in der Mainzer Rheingoldhalle an den Förderverein KIKAM übergeben wurden. Insgesamt wurden damit bis dato mehr als 370.000 Euro zu Gunsten der Kinderintensivmedizin in Mainz gesammelt. Von Anfang an mit dabei ist das Hanauer Zahntechnik-Unternehmen DeguDent, das stets die Scheidung der gesammelten Stücke gebührenfrei durchführt. „Wir freuen uns, dass auch wir auf diese Weise immer wieder einen Beitrag leisten

können. Und natürlich unterstützen wir diese Aktion weiterhin nach unseren Möglichkeiten“, sagte Peter Mielke, Vertriebsleiter Süd von DeguDent, anlässlich der Spendenübergabe.

„Die Sammlung dient einem wirklich guten Zweck. Wer einmal die Schicksale der Kinder an Ort und Stelle erlebt hat, weiß, wovon ich spreche“, betonte Zahnarzt und Initiator der Aktion Dr. Gert Kohl im Vorfeld der Veranstaltung.

Mit dem Erlös unterstützt der KIKAM-Verein sowohl die Anschaffung modernster medizinischer Geräte zur Behandlung schwer kranker Kinder als auch Fortbildungen für das Pflegepersonal. Obwohl die Mainzer Kinderintensivstation, die Kinder aus aller Welt behandelt, zu den führenden Einrichtungen in Deutschland gehört, muss auch sie weiter gefördert werden – finanzielle Einschränkungen führen immer wieder zu personellen und medizinischen Engpässen.

Die Edelmetallsammlung wird daher auch in Zukunft fortgesetzt – wer sich daran beteiligen möchte, erhält weitere Informationen direkt bei Dr. Gert Kohl telefonisch unter 0 61 31/61 35 03 oder per E-Mail unter gert.kohl@t-online.de. ☒

### ZT Adresse

Für weitere Informationen:  
DeguDent GmbH  
Postfach 13 64  
63403 Hanau  
Tel.: 0 61 81/59-50 50

## „Das ist erst der Anfang“

Verschmelzung von VUZ eG und ProLab eG zu einer AG auf dem VII. Unternehmertag in Berlin einstimmig beschlossen

Die besiegelte Fusion der Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ eG mit der ProLab eG, ist nicht nur ein Beleg für den Kooperationswillen der jetzt über 280 Mitglieder, sondern markiert gleichzeitig den Beginn einer Offensive für weitere strategische Allianzen im Dentalmarkt. Das ist die zentrale Botschaft des VII. VUZ-Unternehmertages in Berlin, dessen integrativer Bestandteil erstmalig die Jahresversammlungen 2004 der ProLab waren. VUZ-Präsident Heiko Bischoff zeigte sich überzeugt: „Das hier ist erst der Anfang.“ In parallel laufenden Generalversammlungen hatten sowohl die Mitglieder der VUZ als auch des Implantologie-Fachverbandes ProLab jeweils einstimmig die satzungsgemäßen Weichen für die Fusionierung gestellt. Als Verein bleibt beiden Gruppierungen die eigene Identität erhalten, doch neben deren ideellen Aktivitäten wird in

großen bundesdeutschen Qualitätsbündnisses.

### AUZ-Diplome vergeben

Die Verleihung der Diplome des Weiterbildungsinstituts Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ, zählt zu den jeweiligen Höhepunkten auf VUZ-Unternehmertagen. 13 Arbeiten, vom „Aufbau eines Qualitätssicherungs-Systems mit abschließender Zertifizierung für Sonderanfertigungen“ über „Teleskopierende Versorgung auf Zirkonoxidkronen“ bis hin zum praktischen Marketing-Leitfaden über „Vorbereitung, Durchführung und Nacharbeitung eines Tages der offenen Tür“ erfüllten die hohen Standards der AUZ-Diplomarbeiten. Darüber hinaus konnten die Repräsentanten von 14 VUZ-Partnerbetrieben die urkundliche Bestätigung über die klassische Zertifizierung ih-



Auch in Berlin ein Höhepunkt des Unternehmertages: Die Verleihung der AUZ-Diplome an erfolgreiche Absolventen der Akademie Umfassende Zahntechnik.

Zukunft vor allem wirtschaftlich gemeinsam marschiert. In Form einer neuen Aktiengesellschaft, deren Gründung ebenfalls beschlossen ist. Dies geschehe, so Bischoff, auch im Wissen um die Tatsache, dass „kooperierende Betriebe einer geringeren Insolvenzgefahr ausgesetzt sind als Einzelkämpfer“.

Er stütze sich in seinen Aussagen auf dem Berliner Unternehmertag auf das Ergebnis einer vielbeachteten Studie des Centrums für Angewandte Wirtschaftsforschung (Münster). Diese belegt, dass Verbundgruppen – ob in Form von Genossenschaften wie die VUZ eG, Franchisesystemen oder anderen Strukturen kooperierender mittelständischer Unternehmen aus Handel, Handwerk und Dienstleistungen – im Durchschnitt wirtschaftlich stabiler sind als Unternehmen, die keiner Kooperation angehören. Das Kooperationsmodell VUZ/ProLab belegt nach Überzeugung der Spitzenvertreter beider Protagonisten die zunehmende Aktualität des Netzwerkgedankens.

Darüber hinaus beschloss die Mitgliederversammlung der VUZ e.V., zukünftig noch mehr in qualitätsorientierte Auftritte in der Öffentlichkeit zu investieren. Es gelte, so VUZ-Vorstand Wolfgang Fieke, das Bewusstsein des Endverbrauchers dafür zu schärfen, dass Zahnersatz „nicht irgendwo herkommt“, sondern aus Laboren eines

rer Betriebe durch die GERMAN CERT Zertifizierung GmbH, Dipl.-Verwaltungswirt Gerd Bannuscher, entgegennehmen. Die VUZ-Gruppenzertifizierung registriert seit Jahren eine steigende Nachfrage.

### Geißler kritisiert Politik für Konzerne

Tradition auf VUZ-Unternehmertagen haben zudem Gemeinschaftsveranstaltungen mit dem augenoptischen Fachverband IGA Optic, Partner am VUZ-Verwaltungsstandort Datteln (NRW). Welche tragende Rolle mittelständische Unternehmen nicht nur als Wirtschafts-, sondern auch als Sozialfaktor in einer Welt des Umbruchs spielen, unterstrich Gastredner Dr. Heiner Geißler. Der frühere CDU-Bundesfamilienminister ging dabei mit einer Politik hart ins Gericht, deren Charakteristikum zunehmend die mittelstandsfeindliche und damit folgenschwere Bevorzugung nationaler und multinationaler Großkonzerne sei. **ZT**

### ZT Adresse

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

## Dentaurum-Gruppe weiht offiziell den Verwaltungs- und Logistikneubau ein

Nachdem bereits im Januar dieses Jahres das Logistik-Zentrum des neuen Verwaltungs- und Logistikbaus in Betrieb genommen wurde, konnte jetzt im Rahmen einer kleinen Feierstunde der Verwaltungsteil offiziell seiner Bestimmung übergeben werden. Auf einer Fläche von 820 m<sup>2</sup> können in der ersten Phase 450 m<sup>2</sup> für neue Büros und Besprechungsräume genutzt werden, in einer zweiten Phase die anderen 370 m<sup>2</sup>. Neben einer sehr ansprechenden Gestaltung wurde bei der Errichtung dieses Baus besonderer Wert auf eine weit überdurchschnittlich umweltgerechte Funktionalität gelegt. So wurde zum Beispiel keine neue Grünfläche versiegelt, da man dieses Gebäude bewusst im Hof zwischen zwei bereits Existierende eingepasst hat. Um eine optimale Energiebilanz dieses Niedrigenergie-Gebäudekomplexes zu erzielen, wurde das aktuell technisch Mögliche in großem Umfang berücksichtigt. In Stenogrammstil das Wichtigste:

- Nutzung der Erdwärme zum Heizen und Kühlen

- Licht- und temperaturabhängige automatische Steuerung der Verschattung
- Lichtabhängige, automatische Regelung der Innenraumbeleuchtung mit integrierter Bewegungsrückkopplung (d. h. automatische Abschaltung des Lichtes, wenn im Raum länger als 20 Minuten keine Bewegung registriert wurde) = Ideale Kombination von passiver und aktiver Sonnenenergienutzung
- Wärmepumpengekoppelter, automatischer Luftaustausch in allen Räumen
- Extrem energiepuffernde Deckenkonstruktion (Wärmespeicherung im Winter, Kühlereservoir im Sommer)
- Dachbegrünung des Nachbargebäudes, um im Sommer die Aufheizung und dadurch überhöhte Wärmeabstrahlung zu vermeiden.

Mit anderen Worten, es wurde ein unter vielen Aspekten funktional hocheffizientes und gleichzeitig sehr attraktives Arbeitsumfeld für die Mitarbeiter geschaffen. „Dass so viel Funktionalität so toll aussehen kann, ist die bewundernswerte



Die symbolische Schlüsselübergabe (v.l.n.r.): Petra Winkelstroeter-Pace, Mark S. Pace (Mitglied der Geschäftsleitung), Richard Morlock (Architekt), Axel Winkelstroeter (Mitglied der Geschäftsleitung) und Nuri Winkelstroeter.

(Fotografennachweis: Gerhard Ketterl – Pforzheimer Zeitung)

Leistung des Architekten-Teams“, so Mark S. Pace, Mitglied der Geschäftsleitung, in seiner Begrüßungsrede anlässlich der Einweihung. Man ist im Hause Dentaurum davon überzeugt, dass mit diesem neuen Gebäudekomplex, der modernste Logistik und effektive Verwaltungsfunktionalität ästhetisch ansprechend und umweltgerecht vereint, alle Voraussetzungen geschaffen wurden, um täglich noch besser be-

weisen zu können, dass Kundenservice ganz groß geschrieben wird. **ZT**

### ZT Adresse

DENTAURUM  
J. P. Winkelstroeter KG  
Turnstraße 31  
75228 Ispringen  
Tel.: 0 72 31/8 03-0  
Fax: 0 72 31/8 03-2 95  
E-Mail: info@dentaurum.de  
www.dentaurum.de

## Die Shofu Dental GmbH trauert um ihren Gründer Katei Shofu

Am 01. April 2004 verstarb Herr Katei Shofu im Alter von 86 Jahren in Kyoto, Japan. Die Trauerzeremonie fand im engsten Kreise seiner Familie statt. Am 20. Mai 2004 wurde in Kyoto eine offizielle Trauerfeier zu seinen Ehren abgehalten, zu der Shofu-Mitarbeiter und Geschäftspartner aus dem In- und Ausland sowie Vertreter aus der Wirtschaft, des öffentlichen Lebens und der Familie anwesend waren. Katei Shofu wurde am 11. März 1918 in Kyoto geboren. Nach Abschluss seiner Schullaufbahn entschied er sich für ein Jurastudium an der Universität in Kyoto, das er 1941 erfolgreich abschloss. Im Jahr 1967 stieg er in die Geschäftsleitung der Shofu Inc. in Japan ein und wurde 1969 zum Executive Direktor ernannt. Dank seiner unternehmeri-

schen Visionen wandelte sich die Firma Shofu von einem nationalen zu einem erfolgreichen globalen Unternehmen, das 1989 erstmals Aktien an den Börsen von Osaka und Kyoto emittierte. Die erste internationale Niederlassung der Shofu Inc. wurde 1971 in Amerika gegründet, 1978 folgte die Gründung der Shofu Dental GmbH in Deutschland, deren Mitgeschäftsführer Katei Shofu auch bis 1988 blieb. Weitere Niederlassungen in Singapur und China kamen später hinzu. 1983 übernahm er neben dem Vorstandsvorsitz auch die Verantwortung als Präsident des Unternehmens. 1988 trat er von dieser Position zurück, war aber bis zum Jahre 1999 weiterhin als Vorstandsvorsitzender aktiv. Seit dem Jahr 2000 erfüllte er diese Funktion nur noch ehrenhalber, sein Rat wurde

auch nach seinem offiziellen Ausscheiden aus dem Unternehmen immer sehr geschätzt. Bei seiner unternehmerischen Tätigkeit lag ihm die Entwicklung des Zahngeschäfts besonders am Herzen. Shofu Inc. war die erste Firma in Japan, die Keramikzähne im eigenen Land vertrieb, und Katei Shofu war diese Produktlinie seit Anbeginn seines Schaffens immer besonders wichtig, es war sein Steckenpferd. Es war ihm daher eine besondere Freude, im Jahre 2003 noch den Abschluss der Entwicklung der neuesten Zahnlinie Veracia miterleben zu können. Katei Shofu engagierte sich über seine unternehmerischen Aufgaben hinaus auch in der Japan Dental Materials Manufacturers Association, der Japan Dental Trade Association und der Kyoto Industry Association



Corp. Im Jahre 1989 wurde er von der ICD (International Association of Dental Bachelor) für sein umfassendes Engagement und seine Leistungen geehrt. Sein starker Charakter und sein unternehmerisches Denken und Handeln hat das Unternehmen Shofu weltweit geprägt. Er wurde von allen Mitarbeitern wegen seiner Führungsstärke und seinem unermüdlichen Einsatz für das Unternehmen sehr geschätzt.

Katei Shofu hinterlässt seine Ehefrau und drei Kinder. Er wird für alle die ihn kannten unvergessen bleiben. **ZT**

### ZT Büchertipp

## Kosten senken, aber richtig!

Viefältige Möglichkeiten für Einsteiger und Fortgeschrittene zum strukturierten und rechtzeitigen Kostensparen kompakt dargestellt.

Kostenbewusstes Denken und Handeln sind wichtige Voraussetzungen für den betriebswirtschaftlichen Erfolg. Oft wird dabei nur an die Einsparung von Personalkosten gedacht, es sind jedoch auch die vielen Kleinigkeiten, an denen gespart werden kann.

In seinem Buch „Ja, ich möchte die Kosten senken – aber richtig!“ zeigt Ihnen Diplom-Betriebswirt Tino Künzel die vielfältigen Möglichkeiten zur Senkung der betrieblichen Ausgaben. In dem bereits auf der Frankfurter Buchmesse 2003 vorgestellten Werk sind insgesamt 125 Spar-Maßnahmen aufgelistet, angefangen von der Verbesserung der Aufbauorganisation, über die Überprüfung von Versicherungsbeiträgen bis hin zur günstigen Verpackung von Warensendungen. Dabei orientiert sich der Aufbau des Buches bzw. die Reihenfolge der Maßnahmen am Industrie-Kontenrahmen. Das ermöglicht einen schnellen Überblick und Leser mit Buchhaltungskennntnissen erkennen sofort, welche Kostenart primär beeinflusst wird. Anstelle einer ausführlichen Erläuterung jeder einzelnen Maßnahme hat der Autor bewusst eine sehr kompakte und Zeit sparende Darstellung in Form einer „Checkliste“ gewählt. Das Buch ist daher ideal für Laborinhaber bzw. -leiter, die nützliche Tipps zum Kostensparen für die sofortige praktische Umsetzung suchen.



Künzel, Tino:  
Ja, ich möchte die Kosten senken – aber richtig!  
2003, 147 Seiten,  
ISBN: 3-8330-0713-3  
Books on Demand GmbH, Norderstedt (kein Verlag)  
Preis: 16,90 Euro

**ZT** ZAHNTECHNIK ZEITUNG  
**INFO** Wünschen Sie mehr Informationen über das Buch oder möchten Sie das „Maßnahmenpaket“ direkt bestellen? Dann richten Sie sich direkt an den Autor über den Internet-Link „www.business-administrator.de/Buchdetails.htm“

# DCS goes East

Die EU-Osterweiterung hat auch bei der DCS Dental AG Einzug gehalten. Die im Bereich CAD/CAM führende Firma baut ihr Vertriebsnetz weiter aus. Langjährige Kontakte führten zu Vertriebsverträgen für die Tschechei, Slowakei, Ungarn, Serbien-Montenegro, Bosnien-Herzegowina, Kroatien und Slowenien. Erste Erfolge durch verkaufte DCS PRECIDENT® Systeme konnten bereits ver-

bucht werden. Auch auf dem russischen Markt ist DCS seit März dieses Jahres präsent. Direkt nach der erfolgreichen Teilnahme an der russischen Dentalausstellung im April in Moskau wurde ein DCS PRECIDENT® System in einer Moskauer Klinik installiert und in Betrieb genommen. Damit aber nicht genug. Der asiatische Markt ist ebenfalls das Ziel der DCS Dental AG geworden. Mit Vertriebspartnern

in Japan und Taiwan konnten auch hier erste Erfolge verbucht werden. Dem weltweiten Siegeszug der DCS CAD/CAM-Technologie steht somit nichts mehr im Wege. **ZT**

## ZT Anmeldung

DCS Dental AG  
Gewerbestr. 24  
Postfach  
CH-4123 Allschwil 1  
Tel.: +41-61/4 86 90 70  
Fax: +41-61/4 82 06 22  
E-Mail: dcs@dcs-dental.com  
www.dcs-dental.com

# Symposium zum Einsatz von Magneten in der Zahnmedizin

Das Dental-Unternehmen Schottlander GmbH lädt interessierte Zahntechniker und Zahnärzte zu einem internationalen Magnetsymposium am 26. Juni ins Nikko-Hotel nach Düsseldorf ein. Referenten u.a. aus Japan, Brasilien und Großbritannien bieten den Gästen ein umfangreiches Vortragsprogramm. Seit etwa zehn Jahren werden die Magnete vermehrt in der Zahnmedizin eingesetzt, beispielsweise bei mangelhaften Prothesenhalt. Einen regelrechten Boom erleben die Dentalmagnete derzeit in Japan. Das „International Research Project of Magnetic Dentistry“ veranstaltet jährlich ein internationales

Magnetsymposium. Dieses Symposium wird immer sehr praxisnah gestaltet, so auch in diesem Jahr in Düsseldorf. Einige Beispiele aus insgesamt 13 Fachvorträgen:

- Dr. Felix Blankenstein: Historie, Magnetphysik, verfügbare Systeme & mögliche Indikationen
- Dr. Yoshinobu Honkura: Magfit-Lebenslauf eines Systems & Lebenslauf eines Magneten
- Prof. Damian Warmesley: 15 Jahre Erfahrung mit Magnetattachments auf Implantaten
- Helga Born: Abrechnungsmöglichkeiten zu den unterschiedlichen Einsatzmöglichkeiten

Durch das Symposium führen Dr. Felix Blankenstein, Charité Berlin, und Andreas Klar, ZTM im Labor Rübeling + Klar, Berlin. Die Teilnahme am Symposium kostet 170 Euro. Es werden 6 Punkte vergeben. **ZT**

## ZT Adresse

Anmeldeformulare und nähere Informationen bei:  
Schottlander GmbH  
Frau Staubach  
Gartenstr. 4  
59348 Lüdinghausen  
Tel.: 0 25 91/94 78 62  
Fax: 0 25 91/94 78 63  
E-Mail: service@schottlander.de  
www.schottlander.com

# SR Adoro – Symbiose von Form und Farbe

Paolo Miceli hält Masterworkshop bei Ivoclar Vivadent

## Workshop-Inhalt

Seit einiger Zeit sind sich die Ziele der eher konservativen Behandlungsmethoden und jene der versorgenden Prothetik stetig näher gekommen. Der Trend, möglichst minimal-invasive Verfahren bei der Rekonstruktion von Zähnen anzuwenden, macht es notwendig, dass der Zahntechniker seine Verfahren und Techniken entsprechend anpasst. Unter der meisterhaften Anleitung von Paolo Miceli werden die Kursteilnehmer Schritt für Schritt mit der Herstellung einer Inlay-Brücke unter Verwendung des Vectris-Systems

sowie der ästhetischen Schichtung einer Frontzahnkrone vertraut gemacht.

## Über Paolo Miceli

1979 Zahntechniker-Diplom, drei Jahre später Aufbau eines eigenen Labors. 1992 übernimmt Miceli die Verantwortung für den zahntechnischen Teil eines mehrjährigen Forschungsprojektes zum Thema Implantologie in Zusammenarbeit mit der Universität G. D'Annunzio und der Universität Maimonidas. Seit 1994 Mitglied der nationalen Referentenvereinigung ANTLO. Seit 1996 verwendet Paolo Mi-

celi das Targis/Vectris-System mit dem Schwerpunkt auf Ästhetik und strukturelle Aspekte. Seit 1997 in enger Zusammenarbeit mit Ivoclar Vivadent, u.a. Targis/Vectris Berater für Ivoclar Vivadent Italien.

## Kursdaten

Freitag und Samstag, 26.–27. November 2004. **ZT**

## ZT Anmeldung

manuela.beck@ivoclarvivadent.com  
Tel.: +423-235-3255  
Fax: +423-239-4255

## ZT Kleinanzeigen

# ZT - Gelegenheits- und Stellenmarkt

**Senden oder faxen Sie diesen Coupon an:**

Oemus Media AG • Holbeinstr. 29 • 04229 Leipzig  
Fax 03 41/4 84 74-2 90 • E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Auftraggeber: \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

Land/PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon/Fax (für eventuelle Rückfragen) \_\_\_\_\_

Datum, Unterschrift \_\_\_\_\_

## Ihr Anzeigentext

## Anzeigenformate und Preise

Gewerbliche Anzeigen € 2,00/mm  
Stellengesuche nur € 1,00/mm

Beispiel für gewerbliche Anzeigen:

Format	1/32	1/16
Höhe x Breite	45 x 45 mm	94 x 45 mm
Preis	€ 90,00*	€ 180,00*

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

nächster Erscheinungstermin:  
Anzeigenschluss:

9. Juli 2004  
18. Juni 2004

## ZT Veranstaltungen Juni/Juli 2004

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
<b>Juni</b> 18.6.2004	Gauting b. München	Den leeren Raum füllen – Konzeptionelle Implantatprothetik Referent: ZTM Wolfgang Weber CDE – Center of Dental Education	Fußbergstr. 1, 82131 Gauting bei München Tel.: 0 89/80 06 54 60, Fax: 0 89/80 06 54 69 E-Mail: mail@cde-info.de
30.6./1.7.2004	Hannover	Rationelle Aufwachtechnik für Azubis Referent: Jochen Peters, DeguDent	Fr. Remus, Tel.: 05 11/9 62 95-11
<b>Juli</b> 1./2.7.2004	Bielefeld	Variationen der Veneer-Technik mit Kiss und Cergo Referent: Jürgen Braunwarth, DeguDent	Fr. Lies, Tel.: 05 21/5 21 96-11
1./2.7.2004	Hamburg	Zirkonoxid-Technologie Frontzahnästhetik „Professional“ Referent: Peter M. Finke, DeguDent	Fr. Dräger, Tel.: 0 40/27 83 92-30
2.7.2004	Wachtberg	Einsteigerkurs für Zahntechniker, Referent: M. Margraf Nobel Biocare	Tel.: 02 21/5 00 85-1 61
2./3.7.2004	Göttingen	Grand Prix: Fortgeschrittene Keramikanwender im Wettkampf um die besten Keramikverblendungen mit IMAGINE® REFLEX, Referent: R. Semsch, Wieland	Tel.: 02 11/4 91 96 97-0
2./3.7.2004	Ispringen	Kieferorthopädischer Grundkurs Teil II (Herstellung von bimaxillären Geräten) Referenten: Monika Brinkmann, Martin Geller, Jörg Stehr, Dentaforum	Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
5.7.2004	Düsseldorf	Laminat Veneers-Power-Workshop „Zahnkosmetik minimalinvasiv“, Referent: Darryl Millwood, C.D.T. DeguDent	Fr. Quadflieg, Tel.: 02 11/8 79 42-43
8.7.2004	Dresden	Form und Gestaltung eines Frontzahnes (Kurs für Schwerhörige und Gehörlose), Referentin: Gabriele Lämmel DeguDent	Fr. Wehsener, Tel.: 03 51/4 66 77-77
8./9.7.2004	Hanau	Zirkonoxid-Technologie „Cercon ceram Press“ Referent: Peter M. Finke, DeguDent	Fr. Stickler, Tel.: 0 61 81/59 58 91
8./9.7.2004	Ispringen	Moderne Aktivatoren Referenten: Guido Pedrolì, Dr. U. Teuscher, Dentaforum	Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
9./10.7.2004	Ispringen	Kieferorthopädischer Spezialkurs: Die Hansa-Platte Referent: Konrad Hofmann, Dentaforum	Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
10./11.7.2004	Bad Driburg	Riegeltechnik (Meisterkursreihe kombinierte Prothese) Referent: ZTM Klaus Leier, IDT Meisterschule	Hr. Leier, Tel.: 0 52 53/66 68
14.7.2004	Pforzheim	Von der einfachen bis zur individuellen Schichttechnik mit IMAGINE® REFLEX® Verblendkeramik Referent: N. Böhlhoff, Wieland	Tel.: 0 72 31/37 05-183
14./15.7.2004	Düsseldorf	DuceraGold Kiss: einfach-sicher-wirtschaftlich-individuell Referent: Jürgen Braunwarth, DeguDent	Fr. Quadflieg, Tel.: 02 11/8 79 42-43
17./18.7.2004	Stuttgart	Kieferorthopädie I (Meisterkursreihe Kieferorthopädie) Referent: ZTM Dieter Ehret, IDT Meisterschule	Hr. Leier, Tel.: 0 52 53/66 68
19.7.2004	Düsseldorf	Zirkonoxid-Technologie „Grundkurs“ Referent: Jülicher, M. (DeguDent), DeguDent	Fr. Quadflieg, Tel.: 02 11/8 79 42-43
20./21.7.2004	Dresden	Implantologie – ANKYLOS® Zahntechnikerkurse Referent: Sommer, H. (DeguDent), DeguDent	Fr. Wehsener, Tel.: 03 51/4 66 77-77
23.7.2004	Gauting b. München	Perfekte Modelle – Visitenkarte und Erfolgsbasis für jedes Labor Referent: ZTM Hans Geiselhöringer CDE – Center of Dental Education	Fußbergstr. 1, 82131 Gauting bei München Tel.: 0 89/80 06 54 60, Fax: 0 89/80 06 54 69 E-Mail: mail@cde-info.de

## ZT Vermietungen

**Goslar-Oker, Nähe Braunschweig**, ca. 160 m<sup>2</sup>, ehemaliges Dentallabor, komplette Installation, für Neueinsteiger bestens geeignet. KM 700,00 €.

Tel.: 0 53 24/18 27  
Fax: 0 53 24/26 28

**12 Arbeitsplätze** in einem neuen modern eingerichteten Dentallabor, neueste Technik + Büro mit EDV und Abrechnungsprogramm zu vermieten.

Näheres unter Chiffre 20604

## ZT Stellenangebot

### Wir sind:

Ein Zahnlabor im Raum Stuttgart mit Schwerpunkt auf ästhetischem Zahnersatz und Implantologie und suchen Sie zur Verstärkung unseres Teams.

### Sie sind:

Flexibel, qualitätsbewusst, sicher im Umgang mit anspruchsvollen Patienten und stellen sich kompetent den Anforderungen der modernen Zahntechnik.

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung.

Tel.: 07 11/5 78 23 85 bzw.

E-Mail: aldente-zahnlabor@t-online.de



