

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Festzuschüsse	Mitarbeitergespräche	Totalprothese (2)	Teleskopversorgungen
ZT gibt einen detaillierten Überblick über die Festzuschuss-Beträge, mögliche Befundkombinationen sowie deren Erläuterungen.	Wie man im Labor zielgerichtet welche Mitarbeitergespräche führt, zeigt ab sofort ein ZT-Vierteiler. Teil 1: Gesprächssituationen.	ZT Matthias Ernst demonstriert, wie man eine schleimhautgetragene Totalprothese herstellt. Teil 2: Die Umsetzung in Kunststoff.	Machen Doppelkronen aus Nichtedelmetall Sinn? Welche Art sollte man wählen? Ein praktischer Erfahrungsbericht von Rainer Michel.
ZT Politik_4-6	ZT Wirtschaft_9	ZT Ausbildung_13	ZT Technik_15

ANZEIGE

AUSGEZEICHNET... AUSGEZEICHNET...

... ENIGMA SYSTEM




Schottlander GmbH
Gartenstrasse 4
59348 Lüdinghausen
Tel: 0 25 91/94 78 62
Fax: 0 25 91/94 78 63
E-Mail: service@schottlander.de

THE QUEEN'S AWARDS
FOR ENTERPRISE
2004

schottlander

Gemeinsamer Bundesausschuss hat Festzuschuss-Höhen beschlossen

Ausschuss begeht Rechtsbruch

GBA hat Festzuschüsse endgültig verabschiedet / Gesetzesvorgabe nicht umgesetzt

Der Gemeinsame Bundesausschuss der Zahnärzte und Krankenkassen (GBA) hat in seiner Sitzung am 3. November die Höhe der Festzuschüsse für die Versorgung mit Zahnersatz einschließlich Zahnkronen und Suprakonstruktionen verabschiedet. Wird beispielsweise die Höhe der Festzuschüsse für die Versorgung mit Zahnersatz einschließlich Zahnkronen und Suprakonstruktionen verabschiedet. Wird beispielsweise der Befund „Zahnbegrenzte Lücke mit zwei nebeneinander fehlenden Zähnen“ erhoben, so erhält der Patient von seiner Krankenkasse für seine Behandlung einen Zuschuss in Höhe von 312,48 Euro (komplette Tabelle siehe Seite 4 dieser Ausgabe). Die Höhe der bekannt gegebenen Festzuschüsse richtet sich dabei nach den Befunden zugeordneten Regelversorgungen. Wünscht der Patient eine darüber hinausgehende Versorgung, so hat er die Mehrkosten zu tragen. Dafür jedoch wird es auch in Zukunft einen Bonus geben. So erhöht sich bei regelmäßiger Vorsorge der Zuschuss der Kassen um bis zu 30 Prozent.



Die Höhe der Festzuschüsse für Zahnersatz ist beschlossene Sache.

Zudem haben die Spitzenverbände der Krankenkassen und die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) in gleicher Sitzung Erläuterungen zur Kombinierbarkeit der Befunde vorgelegt, die der GBA zur Beachtung empfiehlt. Die Vertragspartner haben festgelegt, dass Befundkombinationen grundsätzlich ansetzbar sind, „wenn mehrere Befunde unabhängig voneinander festgestellt werden“. Welche Kombinationsmöglichkeiten es gibt

und in welchem Umfang Befunde nebeneinander in bestimmten Fällen angesetzt werden können, wurde in Tabellenform dargelegt. Alle dort nicht aufgeführten Befundkombinationen sind ausdrücklich nicht ansetzbar (siehe Tabellen auf Seite 5). Werden in einem komplexen Behandlungsfall mehrere Einzelbefunde erhoben, so erhält der Patient einen Gesamtzuschuss, der sich aus den einzelnen Befunden und den dazugehörigen Festzuschüssen ergibt. (Einer Statement-

satz als Regelversorgung bei einer Gegenbeziehung aus Kombinationszahnersatz und in bestimmten Fällen auch bei einer herausnehmbaren Versorgung im Gegenkiefer indiziert. Während diese Indikationserweiterung für das ZT-Handwerk als Erfolg gewertet werden muss, gibt die Festlegung der Festzuschüsse allerdings Anlass zur Kritik. Denn es ist je Befund nur ein Festzuschuss festgelegt worden, obwohl im Gesetz (SGB V) ausdrücklich zwei verschiedene Beträge für die Erbringung von zahntechnischen Leistungen im gewerblichen Labor einerseits und im Praxislabor andererseits angesetzt werden sollen. Danach soll es für zahntechnische Leistungen bei den Regelversorgungen, die nicht im gewerblichen Labor, sondern vom Zahnarzt erbracht werden, um 5 % verminderte Beträge und damit Festzuschüsse geben. Der GBA-Beschluss ist daher nicht gesetzeskonform, so Walter Winkler, Generalsekretär des VDZI, gegenüber der ZT.

Offenbar ist der GBA bei seiner Beschlussfassung von mehrheitlich in der Praxis auftretenden Mischfällen ausgegangen, d.h. ein Teil der zahntechnischen Versorgung wird im Gewerbelabor, ein anderer Teil im Praxislabor erbracht. Das Gesetz sei nach Ansicht des GBA nach diesen Vorgaben nicht umsetzbar gewesen. Nicht nachvollziehbar ist der Rechtsbruch vor allem deshalb, weil die Vorgaben, nach denen das Gesetz nicht umsetzbar gewesen sei, in der Praxis überhaupt nicht zutreffen.

Anfrage der ZT an die KZBV zur Kombinierbarkeit konnte nicht mehr rechtzeitig zum Redaktionsschluss dieser Dezember-Ausgabe entsprochen werden.) Und noch eine weitere Neuigkeit ging aus der GBA-Sitzung am 3. November hervor. Nachdem u.a. auch der VDZI sich gegen die in den Festzuschuss-Richtlinien vorgesehenen Indikationseinschränkungen für festsitzenden Zahnersatz gewandt hatte, hat der GBA eine Änderung dieses umstrittenen Absatzes vorgenommen. Danach ist festsitzender Zahner-

Zahnersatzbehandlungen für Ersatzkassen-Versicherte wieder möglich

ZE-Budget doch nicht erschöpft

Sicherungsabschläge in Sachsen teilweise aufgehoben/Lage in den Labors kaum verbessert

(kh) – Die von der Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZV) Sachsen beschlossenen Sicherungsabschläge für Zahnersatz sind zum Teil wieder aufgehoben worden. Damit können Zahnärzte zumindest den Versicherten der Angestellten-Ersatzkassen in Sachsen wieder Zahnersatz-Leistungen anbieten, ohne auf einen Großteil ihres Honorars verzichten zu müssen. Allerdings gilt die Aufhebung des KZV-Beschlusses nicht für die Versicherten von AOK, IKK und den Betriebskrankenkassen. Der Grund für diese Unterschiede liegt nach Angaben von Dr. Thomas Breyer, Vorstandsmitglied der KZV-Sachsen, darin, dass die Angestellten-Ersatzkassen wie Barmer und DAK für Zahnersatz mehr Mittel pro Versicherten bereitstellen als die Krankenkassen wie AOK und IKK. Versuche, die Sicherungsabschläge für Zahnersatz auch für diese Kassenarten aufzuheben, konnten nicht erfolgreich abge-

schlossen werden, so Breyer gegenüber der ZT. Bereits im Sommer hatte die KZV-Sachsen beschlossen, ab 1. Oktober 2004 für den Leistungsbereich Zahnersatz Sicherungsabschläge in Höhe von 60 % festzusetzen. Danach erhielten die sächsischen Zahnärzte im vergangenen Monat nur 40 % ihres Honorars für erbrachte Leistungen. Lediglich Reperaturen waren uneingeschränkt möglich. Die KZV-Sachsen begründete ihren Schritt mit einer Überschreitung des zahnärztlichen Gesamtbudgets, als deren Ursache die von den Patienten angestrebte „Durchsanierung“ mit Zahnersatz genannt wurde. Den Beschluss bekamen vor allem die Dentallabore zu spüren. Wie eine Telefonumfrage der ZT ergab, standen bis zu 90 % weniger Auftragseingänge, Entlassungen und Kurzarbeit auf der Tagesordnung sächsischer Labore. Auch durch die Aufhebung des KZV-Beschlusses

für die Behandlung von Versicherten der Angestellten-Ersatzkassen hat sich die Auftragslage nicht wesentlich entspannt, so ein weiteres Ergebnis der Umfrage. Für Silke Reißinger vom Leipziger Labor Inovent liegt dies vor allem daran, dass die Zahnärzte ihre ZE-Behandlungstermine bereits auf nächstes Jahr verlegt und in diesem Jahr für andere Behandlungen vergeben hätten.

ANZEIGE




*qualität pur.
bewusst innovativ.*

Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

ZT Politik_2

ANZEIGE



SHOFU

ZT Politik_4-6

ZE-Budget doch nicht ...

Fortsetzung von Seite 1

Und diesen Terminplan, so Reißinger, „muddeln die Arztpraxen jetzt nicht mehr um“. Ein Zahntechniker aus einem Chemnitzer Labor vermutet hingegen die weitere Begrenzung für AOK und Betriebskrankenkassen als Ursache für die anhaltende schlechte Auftragslage, denn schließlich hätten die Versicherten dieser Kassen einen großen Teil der Aufträge ausgemacht. Zudem, erklärt der Techniker weiter, müssten erst die neuen Heil- und Kostenpläne genehmigt werden. Für viele der befragten Labore ist deshalb keine Besserung bis zum Jahresende in Sicht. Noch düsterer blickt Ludwig Seyfarth in die Zukunft. Der Geschäftsführer vom zahntechnischen Labor Seyfarth in Plauen geht davon aus, dass sich erst im Februar 2005 die Lage wieder

normalisieren wird. Für dieses Jahr hätten die „Zahnärzte damit abgeschlossen“. Und bevor dann die Anfang 2005 beantragten Heil- und Kostenpläne genehmigt seien, gehe auch noch einige Zeit ins Land, so Seyfarth weiter. Der Geschäftsführer aus Plauen ist verbittert – über die Politik, über die Kassen. „Warum beispielsweise kann man nicht schon jetzt Heil- und Kostenpläne für 2005 beantragen? Und warum wurde das Budget für ZE nicht aufgestockt?“ Schließlich, erklärt Seyfarth, hätten die Kassen Gewinne erzielt, doch der Anteil für ZE als Leistungsbereich sei nach wie vor gering. „Krankenhäuser müssen nicht schließen, wenn sie überziehen, doch bei uns Laboren wird das hingenommen“, so Seyfarth resümierend. **ZT**

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

KOMMENTAR ZT Nicht an die Folgen gedacht

Aus Sicht der KZV Sachsen war die Entscheidung, einen Sicherheitsabschlag einzuführen, standespolitisch genau das Richtige: Eine zukunftsweisende Entscheidung, die nicht nur ein Zahnersatz-Loch zu Beginn des neuen Jahres verhindern, sondern die Zahnärzte auch vor hohen Rückzahlungen – bedingt durch einen erwarteten Boom am Ende des Jahres – schützen sollte. Leider hat man bei dieser richtigen Entscheidung der KZV Sachsen nicht an die katastrophalen Folgen für die Zahntechnik gedacht. So hatte die Zahntechnik in Sachsen zwar tatsächlich einen sehr guten Start gehabt, jedoch sind bis zum 30.09.2004 gerade rund 79 % des Gesamtumsatzes des Vorjahres erreicht worden. Da die Zahnärzte nun die Arbeit im ZEBereich nahezu eingestellt haben, fehlen also 21 % und damit ein ganzes Umsatzquartal. Und das nicht nur den Zahntechnikern, sondern auch Zahnärzten. Vor diesem Hintergrund verwundert die Entscheidung der KZV nicht, den Sicherheitsabschlag für Versicherte der VDAK/AV wieder zurückzunehmen. Positive Wirkung auf die Auftragslage hat diese Maßnahme jedoch nicht mehr. Die Auswirkungen sind dramatischer, als alle Reformen und Gesetzesänderung, die es seit der Wiedervereinigung gab. Bleibt die Aussicht auf den bundeseinheitlichen durchschnittlichen Preis im nächsten Jahr. Nur so können künftig vernünftige betriebswirtschaftliche Grundlagen für den Bestand der Unternehmen geschaffen und die Verluste aus diesem Jahr wenigstens etwas aufgefangen werden. Deshalb der von den Sächsischen Zahntechniker-Innungen gewählte Weg, die Verhandlungen um den Bundesmittelpreis im Schiedsamt entscheiden zu lassen. Denn die Situation um das angeblich ausgeschöpfte Budget zeigt letztlich auch, dass die Stückkosten für zahntechnische Leistungen durch den Preis nicht mehr gedeckt werden können. Die Preise für zahntechnische Leistungen in Sachsen liegen in 2004 tatsächlich unter dem Preisniveau von 1995. Die Angst vor Billiganbietern müssen die Betriebsinhaber bei der Umsetzung auf den Bundesmittelpreis hinter sich lassen. Billigen Zahnersatz bekommen Zahnärzte und Patienten an jeder Straßenecke. Wer bisher diese Angebote nicht nutzt, weiß, welchen Wert zahntechnische Leistungen aus deutschen Laboratorien haben. Deshalb wird es kaum einen Zahnarzt geben, der wegen der Anhebung auf den Bundesmittelpreis zum Billiglabor wechselt. Und letztlich bekommen auch die Zahnärzte in den neuen Bundesländern einen bundeseinheitlichen Punktwert – ohne Ostabschlag.



Ihr Roman Dotzauer

Kurznotiert

Seehofer wirft hin. Nach wochenlangem Streit innerhalb der Union über die Gesundheitspolitik ist Horst Seehofer (CSU) von seinem Amt als Fraktionsvize der CDU/CSU-Fraktion zurückgetreten. Als Grund gab Seehofer seinen anhaltenden Widerstand gegen den Gesundheitskompromiss der Union an, welcher „allen Zielen“ widerspreche, die die CSU bis dahin verfolgt habe. Zudem warf er Parteichef Edmund Stoiber indirekt vor, ihn nicht genügend unterstützt zu haben. Denn ursprünglich war mit Stoiber abgesprochen worden, dass Seehofer nur die Zuständigkeit für die Gesundheitspolitik abgebe, jedoch Fraktionsvize bleibe. Diese Vereinbarung, welche ihm Stoiber mehrfach bestätigt habe, habe der Gesundheitsexperte als „Brückenbau“ verstanden. „Jetzt hat sich gezeigt, dass dieser Brückenbau nicht möglich ist“, so Seehofer. (Tagesspiegel)

KKH senkt Beiträge. Zum zweiten Mal nach der Gesundheitsreform wird die Kaufmännische Krankenkasse (KKH) ihre Beiträge senken. So ist zum 1. Januar 2005 eine Senkung um 0,3 Prozentpunkte von derzeit 14,4% auf 14,1% vorgesehen. Damit liegt der KKH-Beitragsatz laut Vorstandschef Ingo Kailuweit unter dem derzeitigen durchschnittlichen Beitrag der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV). Die KKH habe laut Kailuweit solide und verantwortungsbewusst gewirtschaftet und somit einen Überschuss zum 30.9.2004 von über 100 Millionen Euro erzielt. „Da wir keine Schulden haben, werden wir diese Überschüsse in Form von Beitragssenkungen an unsere Versicherten weitergeben“, so der Vorstandschef. Während „andere reden, handeln wir“. (KKH)

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: Komplettierung der Garnituren

LOGO-DENT®
Ausgesuchte Dental-Spezialitäten

Postfach 1261 · 79265 Bötzingen
Telefon 0 76 63 / 30 94 · Fax 52 02
e-mail: logo-dent@t-online.de
www.logo-dent.de

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

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
E-Mail: kontakt@oemus-media.de

Chefredaktion
Roman Dotzauer (rd)
Betriebswirt d. H.
(v.i.S.d.P.)
Dirk Hein (dh)
(Assistenz Chefredaktion)

Redaktionsleitung
Cornelia Sens (cs), M.A.

Redaktion
Katja Henning (kh)
(Redaktionsassistentin)
Eva Christina Börner (eb), M.A.
(Redaktionsassistentin)
Carsten Müller (cm), ZTM
Betriebswirt d. H.
(Ressort Wirtschaft)
Natascha Brand (nb), ZT
(Ressort Technik)

Projektleitung
Stefan Reichardt
(verantwortlich)

Anzeigen
Lysann Pohlann
(Anzeigendisposition/
-verwaltung)

Herstellung
Christine Noack

Tel.: 03 71/52 86-0
E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de
Tel.: 03 71/52 86-0
E-Mail: dirk_hein@web.de
Tel.: 03 41/4 84 74-1 22
E-Mail: c.sens@oemus-media.de
Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
E-Mail: k.henning@oemus-media.de
Tel.: 03 41/4 84 74-1 06
E-Mail: e.boerner@oemus-media.de
Tel.: 03 41/69 64 00
E-Mail: Adentaltec@aol.com
Tel.: 0 86 51/60 20 53
E-Mail: brand@dentalnet.de
Tel.: 03 41/4 84 74-2 22
E-Mail: reichardt@oemus-media.de
Tel.: 03 41/4 84 74-2 08
Fax: 03 41/4 84 74-1 90
ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40
(Mac Leonardo)
03 41/4 84 74-1 92 (Fritz-Card)
E-Mail: pohlann@oemus-media.de
Tel.: 03 41/4 84 74-1 19
E-Mail: ch.noack@oemus-media.de

Preiskampf um Zahnersatz

Immer neue Urlaubsangebote mit billigen Zahn-sanierungen / Zahnärzte fürchten Patientenmangel

(dh) – Die neuen Festzuschüsse, so positiv wie sie in einigen Punkten für das ZT-Handwerk auch sind, werden nach Ansicht der KZV Sachsen zu einem verstärkten Zahnarzttourismus in die neuen EU-Mitgliedsstaaten führen. Da Festzuschüsse künftig unabhängig von den tatsächlich angefallenen Behandlungskosten gewährt werden, scheint Zahnersatz (ZE) aus dem Ausland für Sparwütige zunehmend interessant – ein Trend, den mittlerweile zahlreiche Anbieter von Pauschalreisen erkannt haben. Der Internetanbieter „Zahnarztplanet“ ist momentan dabei, ein umfangreiches „Rundumsorglos“-Paket für Gesundheitstouristen zu schnüren. In einer Art Baukasten-Prinzip können Patienten sowohl Zahnarzt als auch Unterkunft und Reise nach ihren Wünschen zusammenstellen.

Ein anderer Anbieter verspricht „Urlaubsreisen zum Traumkörper und zu schönen Zähnen“. Auch die AOK Mallorca hat sich einen besonderen Service einfallen lassen – so hilft die Kasse den Zahntouristen bei der Suche nach geeigneten Praxen auf der beliebten Ferieninsel. Die offenen Grenzen nach Polen und Tschechien scheinen daneben auch Kunden, die in ihrem Urlaub Arztpraxen lieber meiden, auf ausländische Behandlungsstühle zu locken. Laut Ralph Nikolaus, Geschäftsführer der KZV Sachsen, sind künftig vor allem Gemeinschaftspraxen von deutschen und ausländischen Zahnärzten in mittelbarer Nähe zur deutschen Grenze denkbar. Aber auch ausländische Zahnärzte, die sich in Deutschland niederlassen und

ZE weiterhin über ihre alten Labore beziehen, werden in Zukunft eine größere Rolle spielen, da die so gesparten Personalkosten günstigere Preise für ZE ermöglichen. Doch was an der Grenze Österreich-Ungarn

und in ein Qualitäts-Segment, das in deutscher Hand bleibt. Besonders Zahnärzte in strukturell und wirtschaftlich schwachen Regionen, wie z.B. im ost-sächsischen Görlitz, fürchten daher einen Patientenverlust.



bereits Realität ist, davor fürchten sich jetzt vor allem ostdeutsche und bayerische Zahnärzte. Es besteht die Gefahr, dass sich der ZT-Markt noch mehr aufteilt in ein Billig-Segment, teilweise abgedeckt durch ausländische Zahnärzte,

Momentan halten sich die Patienten allerdings noch zurück. Bei der AOK Sachsen sind bisher erst fünf Anfragen für eine Zahnsanierung im osteuropäischen Ausland eingegangen und zwei Heil- und Kostenpläne genehmigt worden. **ZT**

Umfassende Strukturreform gefordert

Zahnärzte in Bayern sprechen sich für eine Ausgliederung der Zahnheilkunde aus der GKV aus

(dh) – Die bayerischen Zahnärzte fordern eine komplette Strukturreform der Gesetzlichen Krankenversicherung. Alle Bürger könnten so in Zukunft selbst entscheiden, in welcher Form sie für ihre Gesundheit Vorsorgetreffen wollen. Die Zahnheilkunde insgesamt soll dafür aus dem Leistungskatalog der Gesetzlichen Krankenversicherung ausgegliedert und stattdessen in eine reine Versicherungspflicht für Unfälle und schwerer Krankheiten im Mund-, Kiefer- und Gesichtsbereich überführt werden. Eine weitergehende Zusatz-

versicherung bleibt dem Interesse jedes Einzelnen überlassen. Nur mit dieser grundlegenden Neuorientierung in Richtung Markt und

Freiheit kann laut Dr. Rüdiger Schott, Vorstandsmitglied der Bayerischen Landes Zahnärztekammer, dauerhaft medizinischer Fortschritt garantiert

werden. Als einen ersten Schritt in diese Richtung fordert die Bayerische Landes Zahnärztekammer (BLZK) daher einen möglichst raschen Übergang vom Sachleistungs- zum Kostenerstattungsprinzip. Den eigentlich schon beschlossenen Austritt der BLZK aus der Bundeszahnärztekammer, der Arbeitsgemeinschaft der Landes Zahnärztekammern auf Bundesebene, haben die Delegierten allerdings in letzter Minute wieder rückgängig gemacht. Auf Bundesebene soll jetzt für die eigenen Beschlüsse gekämpft werden. **ZT**

ANZEIGE

gipsbörse*
kompromisslos günstig

Hartgips knallhart kalkuliert! **26,99**

tel. 0 81 96 - 9 98 97 40 • www.gipsboerse.de

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

ZT WIRTSCHAFT

Verschiedene Gesprächssituationen erfordern differenzierte Strategien

Im Rahmen der Mitarbeiterführung gehört es zu den wichtigsten Aufgaben des Laborleiters, zielgerichtete Mitarbeitergespräche zu führen. In einer vierteiligen Serie stellt die ZT Zahntechnik Zeitung wichtige Gesprächsarten vor. Im ersten Teil geht es um Grundsätzliches: Warum sollte der Laborleiter über möglichst zahlreiche Gesprächsstrategien verfügen? Was ist bei der Vorbereitung eines Mitarbeitergesprächs zu beachten? Welche Gesprächstechniken stehen zur Verfügung?

Teil 1 der ZT-Serie „Mitarbeitergespräche im Dentallabor“ von den Autoren Karin und Michael Letter (Medical Management) sowie dem Diplom-Ökonom Hans-Gerd Mazur (Eusera GmbH)

Eine Umfrage der Personalberatung Studnitz & Partner ergab: 71 Prozent von 1.500 befragten Berufstätigen sind unzufrieden mit ihren Vorgesetzten, weil sie zu selten direkt ansprechbar sind und sich zu wenig Zeit nehmen, mit ihren Mitarbeitern zu kommunizieren. Anlässe freilich gibt es im Dentallabor genügend – dies beweist ein Blick auf die Vielzahl unterschiedlicher Gesprächssituationen, vor deren Bewältigung ein Laborleiter steht:

- Ein Zahntechniker befindet sich in einem Motivationsloch, soll gleichzeitig einen neuen Aufgabenbereich übernehmen und muss deshalb motiviert werden.
- Eine Assistentin hat wiederholt ihre Zuständigkeit überschritten. Ein Kritikgespräch ist die Folge.
- Betriebsbedingt muss sich das Labor von einem Mitarbeiter trennen – dem Laborleiter steht das schwierige Kündigungsgespräch bevor.

Wertschätzende und tolerante Kommunikation

Jede dieser Gesprächsarten erfordert eine andere Vorgehensweise. Im Motivationsgespräch versucht der Laborleiter den Gründen für die Demotivation auf die Spur zu kommen. Im Kritikgespräch geht es um eine gemeinsam formulierte Problemlösung, im Kündigungsgespräch sollte er die Trennung individuell begründen und dabei mitfühlend und respektvoll, aber auch ehrlich argumentieren. Würde er über lediglich eine Gesprächsführungsstrategie und nur wenige Kommunikationstechniken verfügen, wären die Gespräche von vornherein zum Scheitern verurteilt. Hinzu kommt: Die Beherrschung von Strategien und Techniken allein genügt nicht – vielmehr müssen sie stets der Situation und dem konkreten Gesprächspartner angemessen sein. Der Laborleiter benötigt daher ein differenziertes Repertoire an kommunikativen Strategien, um seine Gesprächsziele zu erreichen. Immer aber ist es der mitarbeiterorientierte Führungsstil, der das „Tor zum Mitarbeiter“ öffnet, weil dieser Führungsstil den Mitarbeiter als gleichberechtigten Partner definiert, dem im Kommunikationsprozess Achtung und Akzeptanz entgegengebracht wird. Soziale und kommunikative Kompetenz hat derjenige Vorgesetzte, der fähig ist, sich in die Lage des Gesprächspartners zu

versetzen, eine Angelegenheit aus dessen Sicht zu betrachten und die Ergebnisse dieses perspektivischen Wechsels in die Gesprächsführung einfließen zu lassen. Ein positives Menschenbild und die Überzeugung, dass sich jeder Mitarbeiter prinzipiell motiviert und eigeninitiativ für die Interessen „seines“ Dentallabors einsetzt, führt zu einer wertschätzenden Kommunikation und zum kommunikativen Leitbild der toleranten Kommunikation, die den Gesprächspartner prinzipiell nicht überreden, sondern überzeugen will.

Die Gesprächsvorbereitung

Eine erfolgreiche Gesprächsführung ist immer dann möglich, wenn der Laborleiter sich über seine Gesprächsintention und -ziele im Klaren ist. Die präzise Festlegung der Gesprächsabsichten erlaubt eine detaillierte Gesprächsauswertung, in der die gesetzten und die tatsächlich erreichten Ziele miteinander verglichen werden können. Dazu beantwortet er sich vor jedem Gespräch folgende Fragen:

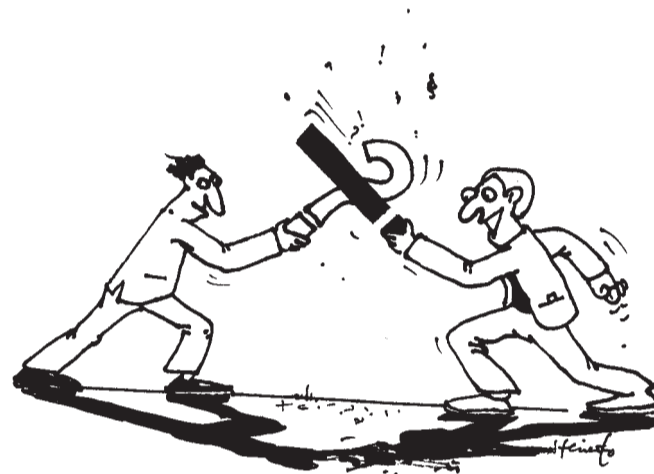
- Weshalb führe ich dieses Gespräch?
- Welche Hauptziele, welche Nebenziele will ich erreichen?
- Welche Ergebnisse soll das Gespräch haben?

ter sollte auch die eigene Gemütsstimmung, die Stimmung, in der er sich befindet, berücksichtigen.

Ein gut vorbereitetes Mitarbeitergespräch, das aus einem bestimmten Anlass durchgeführt wird, eine klare Zielsetzung und Gesprächsstrategie aufweist und punktgenaue Vereinbarungen anstrebt, verspricht mehr Erfolg als ein zwar zeitsparendes, aber letztlich oberflächliches Gespräch „zwischendurch“. Bei der Vorbereitung jeder Gesprächsart sind folgende Aspekte zu berücksichtigen:

- Das Gespräch findet in einer störungsfreien Atmosphäre statt. Dazu gehören die konkrete Festlegung des Termins und des Ortes. Telefonanrufe oder andere Störungen sind in dieser Zeit tabu.
- Der Laborleiter verschafft sich vorab alle notwendigen Informationen über den Mitarbeiter und den Gesprächsanlass.
- Die genaue Festlegung der Gesprächsziele ermöglicht eine stringente Gesprächsführung und eine detaillierte Gesprächsauswertung, in der der Laborleiter die angestrebten mit den erreichten Zielen abgleicht.
- Der Laborleiter hört aktiv zu und nutzt die verschiedenen Fragetechniken.
- Der Laborleiter gibt dem Ge-

teiligte genau wissen, welche Schritte nach dem Gespräch einzuleiten sind. Dazu trifft er mit dem Mitarbeiter konkrete



und zeitlich terminierte Vereinbarungen – und kontrolliert deren Einhaltung. Ein Gesprächsprotokoll hilft dabei.

Sprache und Körpersprache

Jedes Gespräch läuft auf mehreren Ebenen ab: Die Inhaltsebene (oder Sachebene) und die Beziehungsebene spielen dabei so gut wie immer eine Rolle. Die Vielfalt der Interpretationsmöglichkeiten verbaler Aussagen wird verstärkt, weil Gespräche stets auch auf einer nonverbalen Ebene ablaufen: nicht nur das gesprochene Wort wirkt. Durch die äußere Erscheinung, durch Körperhaltung, Gesichtsausdruck, Sprechtempo und -modulation senden die Gesprächspartner unbewusst Signale aus, die vor allem die Beziehungsebene betreffen. Der Laborleiter kann nonverbale Signale aber auch bewusst einsetzen, um den Gesprächsverlauf zu lenken:

- Durch eine ausgeprägte Körpersprache gibt er zu verstehen, dass er offen für das Gespräch und bereit ist, sich auf den Gesprächspartner einzulassen.
- Durch offensiv eingesetzte Körpersprache drückt er dem Gesprächspartner seine Sympathie aus und stärkt die Beziehungsebene.
- Mit nonverbalen Signalen unterstützt und bekräftigt der Laborleiter seine verbalen Äußerungen.
- Mit nonverbalen Signalen kann er dem Gesprächspartner signalisieren, was er von seinen Äußerungen hält (Ablehnung, Skepsis, Zustimmung, Begeisterung) und

verbale Äußerungen ersetzen: Kopfnicken oder Kopfschütteln drücken Zustimmung oder Ablehnung aus.

ohne dabei dem Befragten in unangenehmer Weise zu nahe zu treten.

Wer führen will, muss fragen

Es gibt einige Gesprächstechniken, die helfen, das Ideal der wertschätzenden Gesprächsführung zu verwirklichen. Dazu gehört vor allem die Frage. Die wenigsten Führungskräfte verstehen es, durch kluges Fragen den Erwartungen und Problemen ihrer Mitarbeiter auf die Spur zu kommen. Dies gilt auch für Laborleiter, die in ihrer Ausbildung kaum mit den Aspekten

Die Fragearten

„Haben Sie Motivationsprobleme?“ – die *geschlossene Frage* beginnt mit einem Verb und gestattet lediglich eine kurze Antwort, etwa „Ja“ oder „Nein“. Diese Frageart hat ihre Berechtigung, wenn der Laborleiter lediglich kurz und knapp eine Information einholen und das Gespräch in die von ihm gewünschte Richtung vorantreiben möchte. Der Vorteil der geschlossenen Frage ist gleichzeitig ihr größter Nachteil: Der Laborleiter erfährt durch die Antwort nicht grundlegend Neues, der Informationswert ist gering. Weiterer Nachteil: Den Mitarbeiter beschleicht schnell das Gefühl, der Chef wolle ihn „verhören“. An einem Dialog, so vermutet er, ist ihm nicht wirklich gelegen. Zudem bergen geschlossene Fragen die Gefahr, als *Suggestivfragen* aufgefasst zu werden, die bereits die Meinung des Fragestellers enthalten und durch die lediglich die Zustimmung des Gesprächspartners eingefordert wird.

Geschlossene Fragen sind immer Faktenfragen, *offene Fragen* hingegen Meinungsfragen. Denn zumeist ergeben sich aus den Antworten auf offene Fragen Rückschlüsse auf die Ansichten, Einstellungen, Motive und Meinungen des Mitarbeiters. Es sind die offenen Fragen, mit denen der Laborleiter einen Dialog aufbaut. Sie beginnen mit einem Fragewort („Wer“, „Was“, „Wie“, „Warum“, „Wo“, „Wann“). Eine Variante der offenen Frage ist die *Bewertungsfrage*, bei der der Mitarbeiter gebeten wird, eine detaillierte Einschätzung abzugeben: „Wie würden Sie Ihre Motivation zurzeit einschätzen: hoch, niedrig oder sehr gering?“ Die *Als-ob-Frage* schließlich soll das Gespräch voranbringen, indem eine fiktive Situation als Option vorgestellt wird: „Nehmen Sie einmal an, wir alle wollten in unseren Gesprächen mit den Zahnärzten kundenorientierter vorgehen: Welche Maßnahmen würden Sie persönlich ergreifen?“

Mit der *Informationsfrage* holt der Laborleiter detaillierte Informationen zum Gesprächsgegenstand ein. Eine Zuspitzung dieser Frageart ist die *Alternativfrage*, die so formuliert ist, dass der Mitarbeiter seine Antwort aus den vorgegebenen Alternativen auswählen kann: „Fällt Ihnen die Arbeit derzeit besonders schwer oder macht sie Ihnen

Gesprächstechnik	Erläuterung
Gesprächsvorbereitung • Organisatorische Vorbereitung: Gesprächspartner, -ort, -zeitpunkt; Störquellen vermeiden • Psychologische Vorbereitung: positive Gesprächsatmosphäre herstellen	• Einstellung zum Gesprächspartner und -gegenstand prüfen • Gesprächsphasen beachten: Eröffnung, Anlass, Kerngespräch, Abschluss • Gesprächsziel festlegen • Alle relevanten Informationen bereithalten • Gewünschtes Gesprächsergebnis formulieren
Fragetechniken	Vor allem offene Fragen und Techniken einsetzen, die zum Dialog führen
Aktives Zuhören	Analytisches Zuhören: Verbalisieren, Paraphrasieren, Nachfragen
Logisches und richtiges Sprechen und Argumentieren	Klare und präzise Sprache; stringente Argumentation; Argumente und Aussagen als Strichaufzählung vorbereiten
Ich-Botschaften	Aussagen als Ich-Botschaften formulieren, die die Meinung des Fragestellers zur Diskussion stellen

Zu der psychologischen Vorbereitung gehört, die richtige Einstellung zum Gesprächspartner und -inhalt zu finden, also die situations- und personenspezifischen Aspekte zu berücksichtigen. Aber der Laborlei-

ter sollte auch die eigene Gemütsstimmung, die Stimmung, in der er sich befindet, berücksichtigen. Ein gut vorbereitetes Mitarbeitergespräch, das aus einem bestimmten Anlass durchgeführt wird, eine klare Zielsetzung und Gesprächsstrategie aufweist und punktgenaue Vereinbarungen anstrebt, verspricht mehr Erfolg als ein zwar zeitsparendes, aber letztlich oberflächliches Gespräch „zwischendurch“. Bei der Vorbereitung jeder Gesprächsart sind folgende Aspekte zu berücksichtigen:

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Die vier Teile der Serie „Mitarbeitergespräche im Dentallabor“ im Überblick

- Teil 1: Einführung: Verschiedene Gesprächssituationen erfordern differenzierte Strategien: ZT 12/2004
- Teil 2: Das Motivationsgespräch: ZT 1/2005
- Teil 3: Das Kritikgespräch: ZT 2/2005
- Teil 4: Das Kündigungsgespräch: ZT 3/2005

INFO

Spaß?“ Der Laborleiter kann die Alternativfrage zum Gesprächsabschluss einsetzen, wenn es darum geht, das Gespräch zusammenzufassen und eine Entscheidung zu fällen: Er führt die verschiedenen Optionen auf und bittet den Gesprächspartner um seine Meinung. Durch die *Isolierungsfrage* lassen sich die Alternativen sukzessive einschränken: „Wir haben in den Punkten 2 und 3 Einigkeit erreicht. Können wir noch die Aspekte 1 und 4 besprechen?“ So trennt der Laborleiter Gesprächspunkte, in denen ein Konsens erzielt wurde, von denjenigen, bei denen ein Einvernehmen noch hergestellt werden muss. Zusätzlich kann er die *Motivationsfrage* verwenden: „Was sagen Sie als kompetenter Mitarbeiter zu den Kundenbeschwerden?“ Eng verwandt damit ist die *Stimulierungsfrage* – der Laborleiter kleidet sein Lob in eine Frage. Die *Bestätigungsfrage* dient der Absicherung der Antwort des Mitarbeiters: „Habe ich Sie richtig verstanden ...?“ In eine ähnliche Rich-

tung weist die *Präzisionsfrage*: „Sie sagten eben, ... – worum genau ging es dabei?“

Zweischneidiges Schwert

Fragen sind ein zweischneidiges Schwert: Die offene Frage führt zuweilen zu einem ungewollten Redeschwall des Gesprächspartners, die *rhetorische Scheinfrage* streift den Bereich der Manipulation, wenn der Fragesteller sie einsetzt, um den eigenen Äußerungen den Anschein der Objektivität zu verleihen. Bei der *Gegenfrage* antwortet der Laborleiter auf eine Frage des Gesprächspartners mit einer weiteren Frage. Dieser Fragetyp dient zum einen der Konkretisierung des Sachverhalts, wird aber vom Mitarbeiter – oft zu Recht – als unfair empfunden, denn der andere weicht einer Antwort aus, um eventuell Zeit zu gewinnen oder den Gesprächspartner zu verunsichern. Noch mehr verärgert der Laborleiter den Mitarbeiter, wenn er eine *unter-*

schwellige Frage stellt, mit der er auf etwas anderes hinaus will, als die Frage an sich vermuten lässt. Dies kann die Gesprächsatmosphäre genauso trüben wie die bereits erwähnte Suggestivfrage und die *inquisitorisch-personenorientierte Frage*, bei der der Name für sich spricht: „Haben Sie eben nicht ganz eindeutig behauptet, dass ...?“ Andererseits kann der Laborleiter so auf Widersprüche in der Argumentation des Mitarbeiters hinweisen – jeder Fragetyp hat seine positiven Aspekte.

Wer führen will, muss zuhören

Jede Frageform führt sich selbst ad absurdum, wenn der Laborleiter nicht in der Lage ist, den Mitarbeiter in Ruhe antworten und ausreden zu lassen. Fragekompetenz und Zuhörkompetenz gehören zusammen wie Zwillinge. Das konsequente Nachfragen ist für die gelungene Gesprächsführung von geradezu elementarer Bedeutung, dient es doch dazu, Miss-

verständnisse frühzeitig auszuräumen.

Mit dem aktiven Zuhören ist die Bereitschaft und Fähigkeit gemeint, sich konzentriert und aufmerksam mit dem Gesprächspartner auseinanderzusetzen. Aktives Zuhören bedeutet eine Grundhaltung, die in einem engen Zusammenhang mit der wertschätzenden Gesprächsführung steht. Aber es ist mehr als eine Frage der „richtigen“ Einstellung – es ist zugleich eine konkrete Methode, mit der der Laborleiter einem Mitarbeiter Feedback gibt und ihn zum Weitersprechen veranlasst. Dabei helfen ihm einige Techniken:

- Bei der *Verbalisierung* nimmt er Äußerungen des Mitarbeiters auf, indem er sie mit eigenen Worten wiedergibt und zusammenfasst.
- *Paraphrasieren* heißt, dass er eine Frage formuliert, in der er die Gedankengänge des Gesprächspartners verarbeitet.
- Die Gesprächstechnik des *Nachfragens* bietet Gelegenheit, Gesprächsgegenstände einer Klärung zuzuführen:

„Ich habe Sie noch nicht recht verstanden. Können Sie Ihre Darstellung noch einmal ausführlicher erläutern?“

– In eine ähnliche Richtung weisen alle Gesprächstechniken, die den Gesprächspartner zum Weiterreden bewegen. Manchmal genügt eine kleine Körperbewegung, ein nonverbales Signal, das dem Anderen zeigt, er solle ruhig weiterprechen. Auch eine rhetorische Frage oder Äußerungen wie „Tatsächlich“, „Aha“ und „Reden Sie bitte weiter“ veranlassen ihn, eine umfangreichere Darstellung seiner Sicht der Dinge zu geben.

Logisches und richtiges Sprechen als Gesprächstechnik – dies scheint eine Selbstverständlichkeit zu sein. Doch sie wird zum Rettungsanker, wenn der Laborleiter etwa in einem Kritikgespräch mit einem Mitarbeiter redet, der unter erheblichen Stress steht, sodass es emotional und hitzig zugeht. In solchen Situationen beweist er Gesprächskompetenz, wenn er seine Gedanken und Argumente so deutlich und unmissverständlich wie möglich ausdrückt, kurze Sätze bildet, komplizierte Schachtelsätze und assoziatives Sprechen vermeidet und seine Argumente zu einer logischen Argumentationskette verknüpft.

Ich-Botschaften aussenden

Mit Hilfe von „Ich-Botschaften“ kann der Laborleiter seine Meinung zum Gesprächsthema äußern, ohne den Gesprächspartner zu verletzen. Ich-Botschaften sind deshalb vor allem in schwierigen Mitarbeitergesprächen nützlich, in denen es um die Beurteilung des Verhaltens eines Mitarbeiters geht. Die Sie-Botschaft ist zumeist beherrschender Natur und führt zu Angriffen, Beschimpfungen und Konfrontationen, die die Beziehungsebene eintrüben und einer Versachlichung des Gesprächs entgegenwirken. Die Aussage: „Sie haben zu dem Missstand ganz entscheidend beigetragen“ – als Sie-Botschaft „versendet“ – löst bei dem Mitarbeiter andere Reaktionen aus als die Ich-Botschaft: „Ich habe mir einmal überlegt, inwiefern auch Ihr Verhalten zu dem Missstand beigetragen hat.“ Die Ich-Botschaft stellt die Meinung des Laborleiters zur Diskussion – und schon hat er den

sachlichen Einstieg in das Gespräch gefunden. Dies sind die wichtigsten Gesprächsstrategien und -techniken; in der nächsten ZT geht es um das Motivationsgespräch. ZT

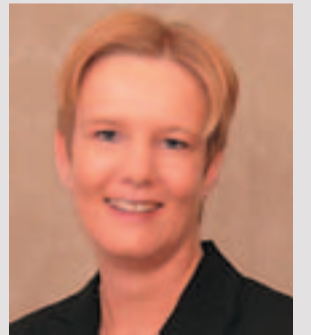
ZT Kurzvita



Michael Letter

Medical Management-Inhaber Michael Letter ist Medical Consultant, Berater und Coach. Er ist Experte für Einstellungs- und Umsetzungsstrainings sowie Einzelcoachings für Kieferorthopäden, Zahnärzte, Dentallabore und Praxen. Zu seinen Kernkompetenzen gehören die interaktive Kommunikation, Konflikt- und Mentalmanagement sowie die Prozessoptimierung. Michael Letter hat im Jahr 2002 die Zertifizierung zum „Certified Business Coach“ von der Offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und Berater e. V. erhalten.

ZT Kurzvita



Karin Letter

Medical Managerin Karin Letter ist examinierte Arzthelferin und begleitet die Mitarbeiter und Führungskräfte in Praxen und Kliniken auf dem Weg zu einem modernen Praxismanagement. Die Themen Personalführung, Praxisorganisation, Qualitätsmanagement sowie Privat- und Sonderleistungen zählen zu ihren Schwerpunktbereichen. Sie schult die Assistentinnen in der Praxis und begleitet das Team und die Kieferorthopäden oder Zahnärzte bei der Umsetzung.

ZT Kurzvita



Hans-Gerd Mazur

Diplom-Ökonom Hans-Gerd Mazur ist Geschäftsführer und Chefrainer der Eusera GmbH. Er ist Experte für Marketing und Vertrieb im Gesundheitswesen und berät seine Klienten zu den Themen professionelles Beziehungsmanagement, Kundenbindung und Kundengewinnung. Durch seine zahlreichen Seminare, Vorträge und Veröffentlichungen gilt er heute als der kompetente Ansprechpartner für messbare Erfolge in diesen Bereichen.

ZT Literatur

- Birkenbihl, Vera F.: Kommunikationstraining. Landsberg/Lech 2000
- Crisand, Ekkehard: Psychologie der Gesprächsführung. Heidelberg 2000
- Sängler, Michael (Hrsg.): Kommunikationstraining für Führungskräfte. Niederkassel 1998

ZT Adresse

MEDICAL MANAGEMENT
Kreuzstraße 5
47877 Willich
Tel.: 0 21 54/42 16 03
E-Mail:
info@5medical-management.de
www.5medical-management.de

Hans-Gerd Mazur
Eusera GmbH
Edmund-Weber-Str. 193–195
44651 Herne
Tel.: 0 23 25/98 80 66
E-Mail: hmazur@eusera.de

ANZEIGE

dentAurum □ de

Ein Name wird Programm

DentAurum Classic
Die Gusslegierung mit extrahoher Festigkeit

DentAurum LFC
Die Aufbrennlegierung für niedrigschmelzende Keramiken

DentAurum Bio
Die Aufbrennlegierung für konventionelle Keramiken

Drei hochgoldhaltige Edelmetall-Legierungen für hervorragende Bioverträglichkeit und perfekte Ästhetik

Die Einbettmasse für alle Edelmetall-Legierungen

DentAurum Vest

Höchste Passgenauigkeit Glatte Gussoberflächen Speedfähigkeit

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

Factoring – ein modernes Finanzierungsinstrument für das Labor

Angesichts angespannter Liquiditätsverhältnisse gewinnt die Forderungsfinanzierung für Labore immer mehr an Bedeutung. Neben der Finanzierung über Eigenkapital oder Bankkredite gibt es noch eine dritte Form der Forderungsfinanzierung: das Factoring. Bei dieser Finanzierungsform wird das Labor weder Schuldner, noch geht es ein neues Kreditverhältnis ein. Daneben birgt Factoring weitere, für das Labor nützliche Funktionen, so auch das Modell der Stuttgarter LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft.

Bei einem sofortigen Ausgleich der Labor-Monatsrechnungen tritt der Zahnarzt in finanzielle Vorlage, da er seine Gelder von den Patienten und der KZV nur mit großer zeitlicher Verzögerung erhält. Immer mehr Zahnärzte gehen deshalb dazu über, den Ausgleich der Laborrechnungen erst dann vorzunehmen, wenn sie die Zahlungen von den Patienten und der KZV erhalten haben.

Im Dentallabor führt dieses Vorgehen zwangsläufig zu wachsenden Außenständen. Trotz guter Umsätze ist bei vielen Laboren schon heute die Liquiditätslage angespannt. Um den Finanzausgleich zu erhalten,

bleibt dem Labor seinerseits teilweise nichts anderes übrig, als auf direkte Lieferantenkredite zurückzugreifen, d.h. Lieferantenrechnungen verzögert zu bezahlen. Das Ergebnis, ein Paradoxon: bisherige günstige Einkaufskonditionen oder Skontivorteile gehen verloren. Unglaublicherweise führt in dieser Situation selbst steigender Umsatz zu einem echten Problem. Denn wegen hoher ausstehender Forderungen fehlt es an flüssigen Mitteln zur Vorfinanzierung des Wachstums. Es ist zu befürchten, dass sich dieses Szenario durch die Auswirkungen des Gesundheits-Moderisierungsgesetzes noch verschärfen wird. Die Frage nach Forderungsfinanzierung er-

hält deshalb für Laborunternehmer einen immer wichtigeren Stellenwert.

Formen der Finanzierung

Es gibt verschiedene Möglichkeiten der Forderungsfinanzierung: über Eigenkapital, durch Bankkredite oder per Factoring.

Die sicherlich eleganteste Art

Zeit sehr zurückhaltend. Ungesicherte oder, nach Banken-Meinung, gefährdete Kredite werden rigoros zurückgeführt.

Die Lösung des Spannungsfeldes zwischen Finanzbedarf und wachsenden Außenständen bietet das moderne Finanzierungsinstrument „Factoring“. Bei dieser Finanzierungsform wird das Labor weder Schuldner, noch geht

für den Zahnarzt die Forderungen sofort an das Labor.

- Delkrederefunktion (Ausfallschutz)
- Dienstleistungsfunktion

Finanzierungsfunktion

Die klassische Komponente des Factoring. Die Verrechnungsgesellschaft stellt dem Labor den Gegenwert der Rechnung sofort zur Verfügung. In der Regel handelt es sich hierbei um 90 % der Rechnungssumme; die restlichen 10 % werden nach Regulierung der Rechnung durch den Rechnungsempfänger nachbezahlt. Nach Übernahme der Zahlungsverpflichtung durch die Factoringgesellschaft ist dieses Verfahren so zu bewerten, als hätte der Laborkunde (Zahnarzt) sofort bezahlt.

Delkrederefunktion

Der Ausfallschutz ist der deutliche Vorteil gegenüber der Eigen- und Fremdfinanzierung durch die Bank. Dieser Baustein des LVG-Factoring schützt das Labor vor Zahlungsausfall, wenn der Zahnarzt in Zahlungsschwierigkeiten kommt oder gar zahlungsunfähig wird.

Das Risiko trägt die Verrechnungsgesellschaft, der Factor. Diese Funktion gewinnt immer mehr an Bedeutung, denn um einen vergleichsweise geringen Forderungsausfall von 20.000 Euro auszugleichen, müsste ein Labor mit einer Umsatzrendite von 10 % (vor Steuern) einen Mehrumsatz von 200.000 Euro erwirtschaften. Und hier beginnt das eingangs beschriebene Wachstumsparadoxon.

Aber genauso zeigt sich an dieser Stelle die Stärke des Factoring. Denn die Übernahme der Ausfallhaftung ist besonders dann von Bedeutung, wenn ein Dentallabor stark expandiert und in größerem Umfang Neukunden wirbt. Der Vorbehalt des Factors, die Übernahme von Risiken in Fällen eines erkennbar schwachen Kunden abzulehnen, mag einen gewissen Mangel darstellen, ist jedoch gleichzeitig ein Warnsignal. Es ist anzumerken, dass der Haftungsausschluss für wirtschaftlich schwache Kunden nicht nur im Interesse der Verrechnungsgesellschaft, sondern auch im Interesse des Labors liegt. Erfahrungsgemäß bringt die Zusammenarbeit mit solchen Kunden wirtschaftliche Nachteile.

Dienstleistungsfunktion

Hier wird das Labor aktiv bei der Geschäftsabwicklung entlastet. Die Verrechnungsgesellschaft (Factor) übernimmt die Termin- und Überwachungsfunktionen nach Rechnungsstellung. Mahnwesen und Fortführung weiterer Rechtsmittel stellen im Dentalbereich besonders sensible Anforderungen. Dass hier besonderes Fingerspitzengefühl notwendig ist, signalisiert Werner Hörmann von der Stuttgarter LVG, der ältesten Laborverrechnungsgesellschaft am Markt, im Ge-

spräch. Deshalb wird das Überwachungs- und Mahnwesen sehr eng mit dem Labor abgestimmt. LVG ist bemüht, das enge Vertrauensverhältnis zwischen Dentallabor und Zahnarzt nicht zu stören.

Die Vorteile des Factoring

Die Vorteile der Factoring-Finanzierung sind eindeutig. Die laufende Forderungsbeilegung erhöht die Liquidität. Lieferantenrechnungen können unter Nutzen des Skontivorteils bezahlt werden. Ableitend hieraus sind verbesserte Einkaufskonditionen zu erzielen.

Da durch den Verkauf die Forderungen sofort zur Liquidität werden, können Bankverbindlichkeiten abgebaut werden. Dieser Umstand schlägt sich deutlich in der Bilanz nieder. Factoring verbessert die Bilanzstruktur und führt für die Planung von Zukunftsprojekten zu einer höheren Kreditwürdigkeit, da sich die Bilanzkennzahl Eigenkapital zur Bilanzsumme verbessert. Insbesondere in Hinsicht auf Basel II gewinnt dies immer mehr an Bedeutung.

Besonderheiten in der Dentalbranche

Wie oben erwähnt, sind an diese Finanzdienstleistung in

- Für den Zahnarzt darf sich so gut wie nichts ändern. Er bezahlt lediglich an die Verrechnungsgesellschaft.

ANZEIGE



Tel.: 022 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

Zusammenfassung/ Fazit

Beim Factoring verfügt das Labor über permanente Liquidität, ohne Kreditverbindlichkeiten eingehen zu müssen. Die Finanzierung der Forderungen ist nicht auf eine bestimmte Höhe pro Labor begrenzt. Das Labor kann seinen Zahnärzten die notwendigen Zahlungsziele einräumen, was zur stärkeren Kundenbindung führt. Durch die gesicherte Liquidität können Einkaufskonditionen und die Bilanz verbessert werden. Resultierend hieraus können Bankverbindlichkeiten abgebaut und Sicherheiten freigesetzt werden.

Im Kundenverhältnis für den Zahnarzt ändert sich im Prinzip nichts, außer dass der Ausgleich der Rechnung an den



Liquiditätsentwicklung bei Umsatzsteigerung mit und ohne Factoring (Grafik: www.trafficweb.de).

der Forderungsfinanzierung ist der Einsatz von Eigenkapital. Voraussetzung hierfür ist, dass Rücklagen gebildet werden konnten und diese nicht anderweitig gebunden sind. Ist dies nicht der Fall, so bleibt dem Labor nur der Weg einer Fremdfinanzierung – der Gang zur Bank. Allerdings müssen Bankkredite entsprechend besichert werden und im Allgemeinen muss der Laborinhaber persönlich haften und Sicherheiten stellen – mit seinen o.g. Rücklagen oder mit Sachwerten. Denn den ausstehenden Forderungen wird seitens der Banken keine große Sicherheit beigegeben. Darüber hinaus sind die Banken gegenüber dem Mittelstand, insbesondere Dentallaboren, in der letzten

es ein neues Kreditverhältnis ein. Der Factor zahlt stellvertretend für den Zahnarzt laufend an das Labor. Dies führt zu einer dauerhaften Liquidität.

Liquidität gekonnt stabilisieren

Was zeichnet Factoring aus? Ganz allgemein ist Factoring der Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an eine Verrechnungsgesellschaft (Factoringunternehmen). Beim Factoring-Modell, z. B. der Stuttgarter LVG Labor-Verrechnungsgesellschaft werden weitere Funktionen ausgeführt:

- Finanzierungsfunktion. Der Factor zahlt stellvertretend

ANZEIGE



Viscon Verbindungs-Liquid

- ✓ Einkomponentenmaterial für spannungsfreies Verbinden von Implantat-/Kunststoff- und Wachssegmenten
- ✓ intra-/extraoral anwendbar
- ✓ lichthärtend
- ✓ schrumpfungsfrei
- ✓ dünnfließend
- ✓ verbrennt rückstandsfrei

Wollner Dental
 Erlenstraße 36
 90441 Nürnberg
 Tel.: 09 11/ 63 80 31
 Fax: 09 11/ 63 83 97 8
 E-Mail: info@wollner-dental.de
 Internet: www.wollner-dental.de



diesem hochsensiblen Wirtschaftszweig besondere Anforderungen zu stellen.

- Das fragile Kundenverhältnis – Dentallabor zu Zahnarzt – darf nicht gestört werden
- Das Vertrauensverhältnis muss gewahrt bleiben (Labor/Zahnarzt)
- Der Laborinhaber muss weiterhin Ansprechpartner seiner Kunden sein
- Überfällige Forderungen dürfen nicht automatisch angemahnt werden, sondern sind eng mit dem Labor abzustimmen

Factor erfolgt. Das Labor ist vor Forderungsausfällen geschützt. Die Summe dieser Vorteile überwiegen bei weitem die durch das Factoring entstandenen Kosten. ☒

ZT Adresse

LVG
 Labor-Verrechnungs-Gesellschaft
 mbH
 Rotebühlplatz 5
 70178 Stuttgart
 Tel.: 07 11/66 67 10
 Fax: 07 11/61 77 62
 www.lvg.de

ZT AUSBILDUNG

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

Die Totalprothese – Königsdisziplin der Zahntechnik

In der letzten Ausgabe der ZT Zahntechnik Zeitung hat euch Matthias Ernst anhand eines Patientenfalls verraten, welche vorbereitenden Maßnahmen für die Herstellung einer Totalprothese notwendig sind und wie die Aufstellung der Prothesenzähne mittels Wachs funktioniert. Nach der Anprobe des Wachsmodells beim Zahnarzt geht es im heutigen Teil wieder ab in's Labor, und zwar an die Umsetzung in Kunststoff – für ein ästhetisch und funktionell einwandfreies Endergebnis.

Von Matthias Ernst – 2. Teil

Nachdem die Prothesenzähne mittels Wachs aufgestellt wurden, folgt in einer weiteren Sitzung beim Zahnarzt die Einprobe. Während der Einprobe kontrolliert der Zahnarzt grundsätzlich die Bisslage, Kontaktsituation, Phonetik und Kinematik. Aus diesem Grund sollte man beim Aufstellen schon ein Wachs wählen, das sich im Mund nicht verändert und lange verwindungssteif ist. Wir verwenden hierfür z.B. das PremEco-Wachs von Merz Dental. Es lässt sich gut und einfach auftragen und verändert dank seines hohen Schmelzpunktes nicht seine Form im Mundmilieu. Natürlich gibt es auch noch weitere Wachse, wie das Geo-Aufstellwachs von Renfert oder das Pinnacle von Dentsply.

Individualisierung

In unserem Fall musste der dorsale Flügel des Unterkiefers extrem gut abgeformt werden, da im inzisalen Be-

reich krankheitsbedingt so gut wie kein Kieferkamm mehr vorhanden war. Deshalb unterfütterte der Zahnarzt die Unterkieferaufstellung noch einmal und wir stellten ein Fertigstellungsmodell her. Die Ausgestaltung des Prothesenlagers erfolgte nach den Vorgaben des Zahnarztes. Eine optisch ansprechende Modellation mit der so genannten Orangenhaut wurde vom Patienten ebenso wenig gewünscht wie eine Ausgestaltung der Papillen im Oberkiefer. Es sollte alles möglichst glatt und einfach zu reinigen sein. So war der Patient es gewohnt und so sollte auch die neue Prothese gestaltet werden. Ansonsten kann man einen Neu-Prothesenträger sicher von einer etwas raueren und damit natürlichen Oberfläche überzeugen. Das Gleiche gilt für eine farblich individualisierte Prothesenbasis. Wenn der Patient es wünscht, kann man sicher die Optik zur absoluten Natürlichkeit ver-

bessern. Allerdings kostet dieser zusätzliche Arbeitsschritt Zeit und damit Geld – wie überhaupt jede Individualisierung über das von den gesetzlichen Krankenkassen propagierte Credo von Angemessenheit und Wirtschaftlichkeit hinausgeht. Leider haben wir in Deutschland schon die Zweiklassenmedizin. Wer bereit ist, mehr Geld für natürliche Zähne auszugeben, dem stehen mittlerweile alle Möglichkeiten offen. Wer allerdings meint, man könne eine immer bessere Leistung für immer weniger Geld bekommen, der ist auf dem Holzweg.

Das Einbetten

Doch zurück zu unserem Fall. Welches System man zum Einbetten benutzt, bleibt jedem Techniker natürlich freigestellt. Wir bevorzugen das Einbetten mit Gips und anschließendes Injizieren von Kunststoff. Andere wiederum nehmen als Ummantelung Gel und gie-

ßen den Kunststoff dann in vorgegebene Öffnungen. Es existiert jedoch auch die altbewährte Technik des Anteigens von Kunststoff und Hineinpresse in die ausgetriebene Wachsform. Wie so häufig. Viele Wege führen zum Erfolg und welcher für einen der beste ist, muss jeder selbst entscheiden. Nach dem Polymerisieren werden Modelle und Prothesen voneinander getrennt und sofort wieder aufeinander gesetzt, um eine Reokklusion im Artikulator vornehmen zu können. Bekanntlich hat jeder Kunststoff die Angewohnheit, mehr oder weniger während der Polymerisation zu schrumpfen. Da somit auch die Okklusionsbeziehungen der Zähne verändert werden, gilt es diesen Schrumpf nun durch gezieltes Einschleifen zu korrigieren. Ist das Ergebnis wieder schlüssig, werden die Prothesenkörper mit geeigneten Hartmetallfräsen ausgearbeitet und anschließend mit Sandpapier geglättet.

Die Politur mit Bimsstein verdichtet die Oberfläche ein weiteres Mal und die Hochglanzpolitur versiegelt nochmals alle Poren. So können keine Keime und Bakterien in den Kunststoff eindringen, die dann für Mundgeruch oder Infektionen im Mund verantwortlich sind. Das fertige Ergebnis überzeugt in Ausgestaltung und Okklusion. Somit steht einem Eingliedern nichts mehr im Wege. Die Aufnahme des Patienten mit und ohne Prothese zeigt ganz deutlich: Zahntechniker sind Schönheitschirurgen und das ganz ohne Skalpell und Spritze. Der in unserem Fall über 75-jährige Patient war so begeistert von seinen neuen Zähnen, dass ihn sein erster Weg ins Wirtshaus führte, wo er mit Genuss eine Schweinshaxe verdrückte. Die Prothese machte alles mit und blieb dank der anatomischen Ausformung auch lagestabil. Totalprothetik ist gar nicht so schwer. Wenn man sich

an die anatomischen Gegebenheiten hält und im Vorfeld ein oder zwei Minuten mehr in die Vorbereitung legt, dann ist das Ergebnis ästhetisch und funktionell immer ansprechend. Und wenn man dann noch mit Verstand und Nachdenken als Techniker an die Sache herangeht, erlebt auch die Totalprothetik eine Renaissance. Jedoch gilt auch hier wie überall in der Technik: es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen. Den Ruhm muss man sich erst erarbeiten. In diesem Sinne gleich ans Wachsmesser und bei der nächsten Aufstellung mit neuem Mut ans Werk gehen. Dann wird es auch gut. ☑

ZT Adresse

Matthias Ernst
Ernst-Dental-Labor
Röntgenring 4
97070 Würzburg
Tel.: 09 31/55 0 34
Fax: 09 31/14 2 45
E-Mail: ernst-zahntechnik@web.de



Abb. 15: Beide Modelle werden mit dem jeweiligen Einbettssystem, in unserem Fall die Palajet-Doppelkübette, eingebettet.



Abb. 16: Die Raphe mediana wird zur Entlastung hohlgelegt.



Abb. 17: Nach der Polymerisation wird eine Reokklusion vorgenommen, um kleine Ungenauigkeiten beim Abbindeprozess auszugleichen.



Abb. 18: Eine natürliche Aufstellung lässt den Patienten wieder lächeln.

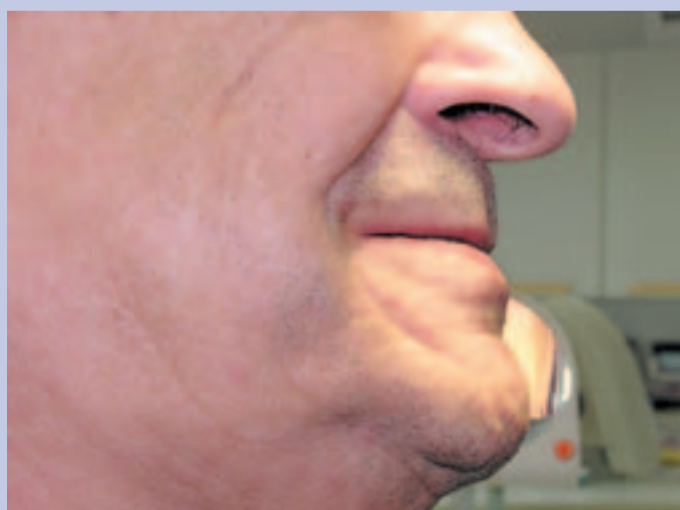
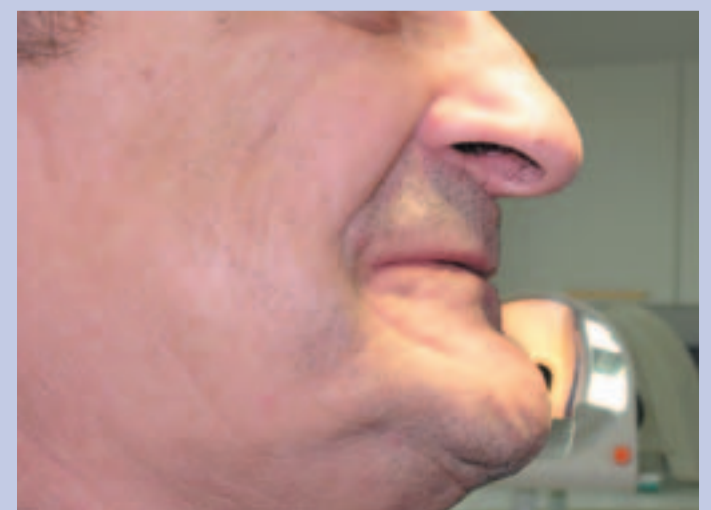


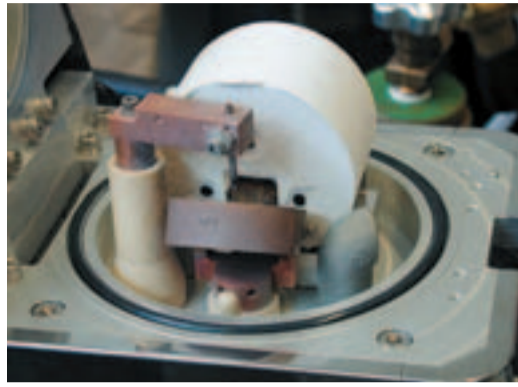
Abb. 19 u. 20: Zahntechnische Ästhetik, einmal mit und einmal ohne Prothese. Die einfachste Art der Schönheits-OP und vollkommen schmerzfrei.



„Neue Errungenschaften anschauen und ausprobieren“

Eine Klassenfahrt, die es in sich hatte: Die Azubis der 12. Klassen an der Nürnberger Berufsschule 8 besuchten die Firma Amann Girrbaach GmbH in Pforzheim und konnten dort – von der Herstellung einer Titan-Legierung, über das Gießen von Titan-Modellgüssen, bis hin zur Verarbeitung zum Zahnersatz – viele neue Entwicklungen theoretisch ergründen und praktisch erproben. William Sawada, mittlerweile Schüler der Klasse 13b, war mit dabei und schildert den Ausflug aus seiner ganz persönlichen Sicht.

Präzision, Funktion und Ästhetik sind wohl die wichtigsten Eigenschaften, die ein Zahntechniker zur Herstellung von Zahnersatz zu erfüllen hat. So auch das Motto der Firma Amann Girrbaach, die uns nahe gebracht hat, wie man mit Titan Kronen und Brückenersatz herstellen kann. Auch das CAD/CAM-System wurde uns als Zukunftsträger des Kronen- und Brückenersatzes vorgestellt. Als Bonbon schließlich durften wir an einem Laserkurs teilnehmen, der uns für die Gesellenprüfung mit Sicherheit von großem Vorteil sein wird. Da viele Wege nach Rom führen, hat sich die Firma Amann Girrbaach Gedanken gemacht, wie sie uns Auszubildenden neue Entwicklungen verständnisvoller näher bringen kann, wie



Die Symbiocast – Ein Einkammer-Vakuum-Druck-Gießgerät mit Lichtbogen-Schmelzeinrichtung für Rein-Titan und Titan-Legierungen.

z.B. die Entwicklung einer Titan-Legierung bis hin zur Verarbeitung und dem Einsatz als Zahnersatz. Titan ist ein äußerst wertvoller und preiswerter Werkstoff (z.B. kostet ein Kilo Titan 300 Euro. Im Vergleich dazu: Ein Kilo

Gold kostet 15.000 Euro). Eine Titan-Legierung wird aus Titan-dioxid ($TiO_2 + 2 ClC_2 + C \rightarrow TIC$) hergestellt und aus der Erdkruste gewonnen. Die Herstellung ist relativ einfach, die Titanbrocken werden in Öfen, ähnlich wie die in unserem La-

bor (nur überdimensional), mit einigen Zusätzen geschmolzen und zubereitet. Es gibt viele Vorteile, warum Titan für Zahnersatz verwendet werden kann: Es ist nicht nur preiswert, sondern weist eine ausgezeichnete Körperverträglichkeit vor und besitzt eine hohe Stabilität auch bei grazi- len Konstruktionen, ein geringes Gewicht, ein leichtes Handling sowie eine geringe Wärmeleitfähigkeit.

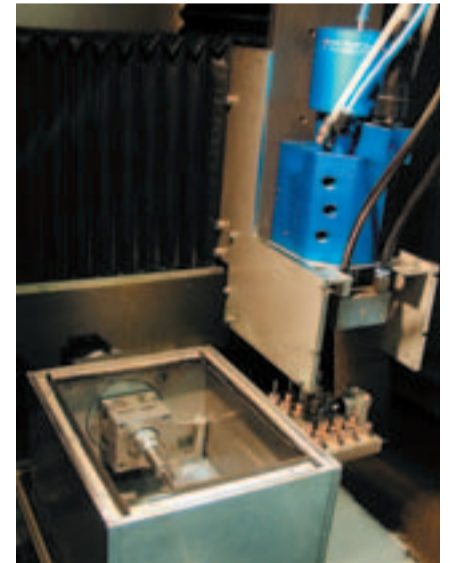
Um Titan gießen zu können, müssen einige wichtige Kriterien beachtet werden, u.a. benötigt man spezielle Einbettmassen wie z.B. Girovest T – ihr Hauptbestandteil ist Magnesium-Zirkonium ($MgO-Zr$). Reaktionen zwischen Titan und Einbettmassenbestandteilen werden durch die $MgO-ZrO_2$ -Kombination weitestgehend verhindert. Die Expansion beim Aufheizvorgang wird durch die Oxidation von Zirkonium zu Zirkoniumoxid (ZrO_2) erreicht und kann individuell mit Aqua dest.-Mischungsverhältnis gesteuert werden.

Eine Induktionsschleuder reicht zum Gießen von Titan nicht aus. Die Fa. Amann Girrbaach hat ein hervorragendes System entwickelt, das sich Symbiocast nennt und ein Einkammer-Vakuum-Druckgussautomat ist, der äußerst einfach zu bedienen ist und Fehlgüsse so gut wie unmöglich macht. Da Titan schnell erstarrt und heftig mit Sauerstoff reagiert, muss Titan unter Vakuum mit hohem Druck und hoher Geschwindigkeit in die Gussform gebracht werden. Da bei der Symbiocast die Gusskammer sehr schnell mit Überdruck gefüllt ist und die Schmelzmulde direkt am Eingussstrichter der Gussmuffel endet und die Schmelzmulde somit einen kurzen Weg zurücklegt, sind die Gefahren eines Fehlgusses gebannt. Die Symbiocast ist eine Lichtbogen-Schmelzeinrichtung, die das Schmelzen von Titan über eine Wolframnadel mit Wechselstrom ermöglicht und somit ein immer gleichmäßig gutes Ergebnis zu Tage bringt.

Ein leichteres, besseres System zur Herstellung von Zahnersatz kann man sich kaum noch vorstellen, wenn es da nicht das CAD/CAM-System gäbe. Beim CAD/CAM-System erspart man sich nicht nur das Modellieren, sondern auch die Auswahl von Legierung und Einbettmasse. Es ist unmöglich, Zahnersatz in Präzision, Dimension und Passgenauigkeit mit der Hand so herzustellen wie mit dem CAD/CAM-System, da das Situationsmodell dreidimensional von einem Scanner in den Computer eingelesen wird. Mit der entsprechenden Software lassen sich Einstellungen wie z.B. ein dichter Randschluss, funktionelle Okklusion, Spiel- und Presspassungen, Wandstärken und vieles mehr einstellen. Und das Beste ist: Anstatt zu hoffen, dass kein Fehlguss entsteht und somit die Arbeit neu modellieren, gießen und ausarbeiten müssen, wird die Arbeit gefräst. Somit bleibt jede Menge Zeit, andere Arbeiten vorzubereiten und durchzuführen. Es lassen sich eine Vielzahl von Materialien wie z.B. Titan oder Zirkonium mit dem

Gerät verarbeiten und man kann jede Art von Kronen und Brückenersatz mit diesem Gerät herstellen.

Die Firma Amann Girrbaach hat uns Auszubildenden nicht nur die Möglichkeit gegeben, die neuesten Errungenschaften anzuschauen, sondern sie auch auszuprobieren. So hatten wir z.B. die Möglichkeit, mit Hilfe detailgenauer Erklärungen einen Modellguss aus Titan mit der Symbiocast zu gießen, wir hatten die Gelegenheit mit anzusehen, wie ein Modell in den CAD/CAM-Computer eingelesen wurde, die entsprechenden Daten des Zahnersatzes in den Rechner eingegeben wurden und wie die Arbeit im Fräsgesetz zurechtgefräst wurde. Wir konnten Titan und Zirkoniumrohlinge beschleifen, um die Materialeigenschaften beim Bearbeiten kennen zu lernen und wir hatten die Gelegenheit, beim Laservortrag einen Zahn zu lasern, um zu sehen, wie sehr es auf präzise Einstellung und Schuss ankommt. Die Referenten haben sich alle



Einblick in den Fräshalbautomaten Digidicut, einer Komponente des Digident CAD/CAM-Systems.

Mühe gegeben, unsere schweren und komplizierten Fragen nicht unbeantwortet zu lassen und haben sich jeder Frage gestellt.

Die 12. Klassen der Berufsschule 8 in Nürnberg bedanken sich herzlich bei den Referenten und der Geschäftsleitung von Amann Girrbaach, die uns so herzlich empfangen haben und uns die Möglichkeit gaben, die Themen nicht nur in der Theorie, sondern auch in der Praxis zu erkunden und auszuprobieren. Und wir bedanken uns auch dafür, dass wir nicht hungrig die Vorträge verfolgen mussten und auch für die Präsente, die uns zur Verfügung gestellt wurden.

Auch bei der Schulleiterin Frau Dr. Lacina, die uns den Ausflug genehmigt hat, bedanken wir uns – und natürlich für das Engagement von Frau Genenger-Sommerschuh und Herrn Schaffert, unseren Fachlehrer, mit deren Unterstützung der Ausflug möglich war und natürlich auch bei Frau Wild, Frau Heide und Herr Ströbel, die uns begleitet haben.

Es hat uns Schülern ein gutes Gefühl gegeben, dass die Fa. Amann Girrbaach und unsere Fachlehrer durch ihre Unterstützung solch ein Vertrauen und Interesse in unsere Ausbildung stecken. Vielen Dank!

ANZEIGE

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des **BVD**
Bundesverband Dentalhandel e.V.



AKTUELL >> INFORMATIV >> UNVERZICHTBAR

Labor/Firmenname _____
 Name _____
 Straße _____
 PLZ/Ort _____
 Telefon _____ Datum _____
 Fax _____ E-Mail _____ Unterschrift _____

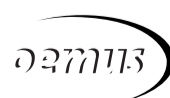
Ja, ich abonniere die **Dentalzeitung** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von € 30,00 inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird. (Poststempel genügt)

OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service
 Holbeinstr. 29
 04229 Leipzig
 Tel.: 03 41/4 84 74-2 00
 Fax: 03 41/4 84 74-2 90
 E-Mail: grasse@oemus-media.de
 www.oemus.com

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

Unterschrift _____



ZT 12/04

Machen Doppelkronen aus Nichtedelmetall Sinn? Welche Art soll man wählen?

Herstellungsverfahren von Teleskopversorgungen

Ein praktischer Erfahrungsbericht über die TeleRing-Technik nach SILADENT von Rainer Michel aus Bad Wildungen

Doppelkronen aus NEM

Laut Professor E. Lenz weist das Durchbruchspotenzial einer hochgoldhaltigen Legierung und einer Chromkobalt-Legierung im aggressiven Mundmilieu gleich gute Ergebnisse auf. Es gibt einfach

Werkstoff, den es zu bearbeiten gilt. Zweitens hat diese Legierung eine hohe Erstarrungsschrumpfung. Nun können wir gegebene physikalische Gesetzmäßigkeiten nicht außer Kraft setzen. Jedoch ist es trotzdem immer die Aufgabe des Zahnarztes

uns sicherlich sehr bekannt vor, da solche, vorher mit fest-sitzendem Zahnersatz versorgte Patienten, oftmals das erste Mal mit herausnehmbarem Zahnersatz versorgt werden. Dieser Schritt ist im Leben eines Zahnprothesenträgers sicherlich der schwerste, da rein psychologisch der Gedanke kommt: „Jetzt bin ich alt geworden. Ich brauche eine Zahnprothese.“

In beiden Fällen war das Profil der geäußerten Wünsche sehr ähnlich. Das Aussehen sollte stimmen, es sollte keine Einschränkung der Phonetik entstehen, auch finanzielle Aspekte wurden eingebracht. Die Sache sollte gut sitzen und, wichtig für den Behandler, eine Umarbeitung bei weiterem Zahnverlust und der parodontalen Verhältnisse musste möglich bleiben.

Vorgehensweise

Systematische Parodontalbehandlung

Neben der Beseitigung aller parodontalen Entzündungen auf herkömmliche Art und Weise und der Behebung endodontischer Probleme, empfiehlt M. Stelzel bei Doppelkronensystemen subgingivales Scaling (mit Scalern und Küretten), da dies seiner Auffassung nach entscheidenden Anteil an der Gesundheit des Parodonts hat.

Präparation

Da bei Doppelkronen ja ein höherer Substanzverlust der Pfeilerzähne erforderlich ist, ist auf die Ergebnisse der Untersuchungen von H. J. Wenz hinzuweisen. Bei einer Präparation mit motorgetriebenen Schnelllaufwinklstücken im Vergleich zu luftgetriebenen Turbinen wurde beim Abtragen der Zahnhalssubstanz unter anderem die Kühlwassermenge variiert. Danach erfolgte Temperaturmessungen ergaben, dass vor allem die verwendete Kühlwassermenge eine Rolle spielt. Bei reduzierter Kühlwassermenge wurden Temperaturerhöhungen von bis zu 90 Grad an der Präparationsoberfläche gemessen. Bei stark reduzierter Kühlwassermenge in Ausnahmefällen und bei einer Restdentinstärke von unter 0,7 mm wurden Temperaturwerte gemessen, die zu einer Schädigung der Zahnkörper führen könnten.

Abformung

Die Abformung der präparierten Pfeiler stellt in der Regel kein Problem dar und sollte mit einem additionsvernetzten Silikon durchgeführt werden.

Statistisch gesehen werden in Deutschland bei Abformungen nach einer offiziellen Zahl der Dentalindustrie noch 80 % kondensationsver-

netzte Silikone aus Kostengründen verwendet.

Ein kondensationsvernetztes Silikon schrumpft innerhalb der ersten 24 Stunden laut Bayer-Dental um 0,4 %, danach zwar nur noch sehr gering, aber ein additionsvernetztes Silikon ist in jedem Falle bei solchen umfangreichen Arbeiten, wie z.B. einer abnehmbaren Brücke mit NEM-Teleskopen, vorzuziehen. Bei der späteren Überabformung, nach dem die Primärteile erstellt sind, empfiehlt sich eine Markierung mit Marker an jedem Primärteil, wo sich bukkal befindet, dies hört sich zwar lächerlich an, aber jeder weiß, wie es im Alltag passieren kann und in der Hitze „des Gefechtes“ passiert.

Das Verfahren im Labor

Für die TeleRing-Technik werden die Primärteile aus NEM mit einer 0°-Fräsung

märteils umschließt und extrem dünnwandig ist. Es handelt sich hierbei, wie gesagt, nur um einen Ring, der nicht über die Fräsflächen des Primärteils hinausgeht. Nachdem dieser Ring modelliert und gegossen wurde, wird über diesen Ring eine Tertiärkonstruktion modelliert. Oralwärts umschließt das Tertiärteil den Ring und deckt von der Kaufläche her den Ring ab. Die Vestibulärfläche des Ringes wird bewusst nicht umschlossen, um dünnstmöglich im Bereich der Verblendung zu arbeiten (Abb. 1). Der Gedanke dabei ist, einen dünnwandigen Ring zu gießen, der eine geringe Erstarrungsschrumpfung aufweist. Wie wir alle wissen, steigt ja die Erstarrungsschrumpfung einer jeden Legierung mit Zunahme des Volumens. Das heißt, ein dickwandiges Teil noch mit einem „Deckel“ versehen, oder noch extremer, mit einer Metall-

diese Art der Doppelkrone kann man die punktuellen Kontaktbereiche um ein Vielfaches erhöhen, welche bei jeder Doppelkrone laut Stark existieren. Zudem lässt sich ein Ring bequem und schnell ausarbeiten und aufpassen.

Herstellung

Es ist kein Einzelfall, dass ein Techniker mit Schwung und Elan das erste Mal an eine aus NEM hergestellte Teleskoparbeit herangegangen und schon beim Fräsen der Primärteile verzweifelt ist. Der Grund waren abgenutzte Fräsen mit zu niedriger Drehzahl, die schon das Bearbeiten von NEM-Primärteilen „zur Hölle“ werden ließ.

Die besten Möglichkeiten zum Bearbeiten von NEM-Primärteleskopen ist der „Conofix“ von SILADENT. Hierbei handelt es sich um einen Halter, auf dem Schmirgelpapierstreifen aufgebracht wer-



Abb. 1: TeleRing-Technik nach SILADENT, schematisch dargestellt.

Konstruktionen, die aus einer hochgoldhaltigen Legierung aus statischen Gründen und aus Stabilitätsgründen nicht hergestellt werden können. Die überlegenen Materialeigenschaften der CoCrMo-Legierungen und der Verzicht auf Fugestellen ermöglichen hochgraue Gerüste, wodurch aus NEM hergestellte Doppelkronen-Versorgungen sich nach E. Frisch auch besonders für Implantatversorgungen eignen. Hinzu kommt die Indikation der so genannten abnehmbaren Brücke, das heißt basisfreie Gestaltung. Anhand von Spektrogrammen konnte nachgewiesen werden, dass bei Bildung der velaren Plosivlaute (k, g) nach W. Wisser häufig eine gaumenbedeckende Versorgung nicht oder nur unzureichend möglich ist.

Wenn man diese Art der Versorgung noch auf eine rationelle Art und Weise herstellen kann, ist dieser Art von Zahnersatz ein fester Platz in der täglichen Zahnmedizin einzuräumen. In diesem Bericht soll die TeleRing-Technik, ein Verfahren zur Herstellung von NEM-Teleskopen, in der praktischen Anwendung beschrieben werden. Wenn wir von NEM aus werkstoffkundlicher Sicht sprechen, haben wir dabei zwei Hauptproblematiken: Erstens handelt es sich um einen sehr harten

und des herstellenden Technikers, eine sichere und präzise Verfahrenstechnik für die Werkstoffe, mit denen wir arbeiten, zu finden. Die TeleRing-Technik nach SILADENT bietet bei der Herstellung von teleskopierendem Zahnersatz aus NEM eine solche Möglichkeit.

Zwei TeleRing-Fallbeispiele

Da das Rekonstruktionskonzept bei Fall 2 einem anderen Anforderungsprofil unterworfen war als bei Fall 1 (auf



Abb. 2: Das Primärteil wird mit Conofix bearbeitet.

Grund von geringerem Restzahnbestand), wurde aus statischen Gründen bei Fall 1 ein Transversalband als Basisform gewählt. Das Profil der in beiden Fällen geäußerten Patientenwünsche kommt



Abb. 3: Primärteile mit modellierten Ringen/Fall 1.



Abb. 4: Primärteile mit gegossenen Ringen/Fall 1.

hergestellt. Zum zweiten Schritt wird ein Ring als Sekundärteil modelliert, welcher die Fräsflächen des Pri-

kaufäche, hat eine wesentlich höhere Erstarrungsschrumpfung nach dem Guss als ein dünner Ring. Durch

den. Mit Schmirgelpapier lässt sich NEM bearbeiten wie Butter. Man beginnt mit der 120er Körnung, danach

ANZEIGE




Wollner Dental
Erlenstraße 36
90441 Nürnberg

Profresh Prothesen Finish

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

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

fährt man fort mit der 240er und zum Schluss wird der 600er Schmirgelpapierstreifen verwendet und die Fräsfläche ist schon fast wie poliert (Abb. 2).

kusalen Fläche bleibt ein kleiner Metallstopp stehen (Abb. 5). Will man resillierende Teleskope herstellen, verzichtet man auf diesen Stopp. Dubliert wird mit

sion ausgegossen als der Rest des Einbettmodells. Die Modellation erfolgt nach Möglichkeit basisfrei, weil ja gerade die abnehmbare Brücke eine sehr interes-

ren. Hierzu empfehle ich das Rocatec-Verfahren von ESPE, da nämlich hierbei über Jahre sehr gute Erfahrungen bestehen. Der Metal-Primer von GC kann übrigens auch

auf das Primärteil drauf gehen und dann geht es erst einmal nicht weiter. Wenn wir dann eine „Ehrenrunde“ gedreht haben, geht das Teleskop erst ganz hinein. Das ist

NEM (damals Ni-Cr-Legierung). Die von Stark gemessenen Edelmetallteleskope wiesen dagegen deutliche Veränderungen auf. Das Elastizitätsmodul einer Cr-



Abb. 4b: Primärteile mit gegossenen Ringen/Fall 2.



Abb. 5: Das Modell zum Dublieren vorbereitet.



Abb. 6: Herstellung des Einbettmassenmodells mit Kerneinbettung.



Abb. 7a: Wachmodellation auf Einbettmassenmodell/Fall 1.

Nachdem noch okklusal bzw. inzisal die Krone bearbeitet wurde, wird nun poliert. Jetzt beginnt man mit der Herstellung des Ringes für die TeleRing-Technik. Man kann Pattern Resin verwenden. Das Einbetten der Ringe erfolgt mit einer speziell von SILADENT entwickelten Einbettmasse „Televest“ für das TeleRing-Verfahren.

dem Dubliersystem von SILADENT, wobei durch Verwendung der Stabilisierungsplatte nur 80 g Silikon pro Dublierung benötigt werden (Abb. 5).

Bei dem Erstellen des Einbettmassenmodells sollte man so vorgehen wie bei der Einstückguss-Technik, nämlich eine Kerneinbettung machen (Abb. 6). Dieser Gedanke kommt aus der Industrie. Eine Feingießerei sagt, dass ein Objekt, welches unterschiedliche Volumen innerhalb des Objekts beinhaltet, unterschiedlicher expandierender Einbettmasse bedarf, um das Objekt passend zu bekommen. Wenn wir einem Feingießer beschreiben, dass wir beispielsweise eine Brücke von 12–17 in einer Einbettmasse

verwendet werden. Gebondert wird der Ring von außen und das Tertiärteil von innen. Danach werden die Primärteile mit Vaseline bestrichen und die Ringe auf die Primärteile gesetzt. Der Kleber wird in die Tertiärkrone eingebracht und auf Ring und Primärteile gesetzt (Abb. 9). Zu empfehlen ist der Nimetic Cem Kleber von ESPE. Will man keramisch die Teleskope aufbrennen, so ist das auch möglich bei der TeleRing-Technik, dann muss jedoch der hochhitzebeständige Galvano-Cem Kleber von Servo verwendet werden. Das Ergebnis sind qualitativ hochwertige Teleskoparbeiten aus Chromkobalt, die eine Friktion aufweisen (Abb. 10a/Fall 2; Abb. 10b/Fall 2; Abb. 10c/Fall 1).

der Grund dafür. Auch diese Gesetzmäßigkeiten haben wir mit der TeleRing-Technik außer Kraft gesetzt. Zusammenfassend kann man sagen, dass die TeleRing-Technik nach SILADENT in

Co-Legierung ist doppelt so hoch wie das einer Goldlegierung. Somit kann man Zahnersatz mit geringster Einschränkung des Zungenraumes schaffen (siehe Fall 2), wodurch eine optimale Pho-

Gegossen werden die Ringe in der Chromkobaltlegierung Kerallloy KB, was ein leichtes und bequemes Ausarbeiten garantiert. Im Übrigen ist sowieso die Frage, ob man überhaupt von Ausarbeiten sprechen kann, bei der richtig eingestellten Liquidkonzentration garantiert die Einbettmasse ein Aufpassen eines Ringes von unter einer Minute (Abb. 4a und 4b).

dem Dubliersystem von SILADENT, wobei durch Verwendung der Stabilisierungsplatte nur 80 g Silikon pro Dublierung benötigt werden (Abb. 5). Bei dem Erstellen des Einbettmassenmodells sollte man so vorgehen wie bei der Einstückguss-Technik, nämlich eine Kerneinbettung machen (Abb. 6). Dieser Gedanke kommt aus der Industrie. Eine Feingießerei sagt, dass ein Objekt, welches unterschiedliche Volumen innerhalb des Objekts beinhaltet, unterschiedlicher expandierender Einbettmasse bedarf, um das Objekt passend zu bekommen. Wenn wir einem Feingießer beschreiben, dass wir beispielsweise eine Brücke von 12–17 in einer Einbettmasse

sante Indikation für NEM-Teleskope ist (Fall 2, Abb. 7b). Erlaubt dies der Restzahnbestand nicht, wird selbstverständlich Teleskop und Platte in einem modelliert (Fall 1, Abb. 7a). Die Einbettmasse muss eine große Bandbreite an Expansion darstellen, und sie darf nicht zu flüssig sein, damit beim Befüllen der Stümpfe und dem darauffolgenden Befüllen des Restes die verschiedenen Liquidkonzentrationen sich hier nicht ineinander vermischen. Sehr gut eignet sich die Einbettmasse „Granisit“ oder „Micro“ von SILADENT Dr. Böhme & Schöps. Bei der Tertiärkonstruktion wurde NEM-Legierung „Modiral S“, ebenfalls SILADENT, vergossen. Diese Legierung ist sehr geschmeidig und er-

Zusammenfassung

Erklären wir einem Feingießer der Industrie, wie in der Zahntechnik gegossen wird, dass man ein Objekt auf einem Modell in Wachs modelliert abhebt, separat gießt und dann wieder versucht wird, nach der Vorstellung eines Feingießers auf das Objekt zu zwängen, sagt er: „Das ist ja Mittelalter!“ Selbstverständlich geht es bei uns nicht anders, da wir Unikate fertigen und keine Serien. Außerdem hat die Industrie Ingenieure, die genau die Erstarrungsschrumpfung eines jeden Gussteils errechnen. Tatsache ist aber, dass es in der Industrie wirklich um 100stel Millimeter geht. Ein Feingießer sagt auch, dass kein Mensch auf der Welt Stufen präzise gießen kann. Kanten sind auch bei uns, wenn wir es genau betrachten, ein Problem, z.B. wenn wir einmal ein individuell gegossenes T-Geschiebe betrachten, dass dort auch Kanten nicht präzise sind. Die Ursache dafür ist, dass in den Kanten Metall wegschrumpft. Es entstehen so genannte Aufheizkanten, das heißt, dass in den Kanten Einbettmasse verbrennt, natürlich im Mikrobereich (Abb. 11).

Abb. 11: Bild aus einem Buch der Feingießerei/Industrie.

Verbindung mit einem, durch Kerneinbettmasse hergestellten Einbettmassenmodell zu guten Ergebnissen führt und die Freude an NEM-Teleskopen bei vielen Zahntechnikern neu beleben kann. Hinzu kommt, dass das Verkleben eine absolut spannungsfreie Arbeit garantiert. Für die TeleRing-Technik nach SILADENT besteht ein Schutzanspruch. Es ist jedem Zahnarzt bzw. Techniker möglich, derartige Arbeiten herzustellen. Betriebe, die mit SILADENT-Technik arbeiten, bekommen ein Zertifikat und dürfen sich autorisiertes TeleRing-Partnerlabor nennen.

netik gewährleistet ist. Auch bei dem wirtschaftlichen Aspekt bei der Verwendung einer NEM-Legierung bei einer Doppelkronen-Versorgung läuft man beim Patienten offene Türen ein. Die Ersparnis von rund 700 € bei einem durchschnittlichen Fall ist keine Seltenheit. Die TeleRing-Technik ist ein Verfahren, welches es ermöglicht, die guten Eigenschaften von Doppelkronen aus NEM zu nutzen und die ungünstigen Eigenschaften zu eliminieren. ZT



Abb. 7b: Wachmodellation auf Einbettmassenmodell/Fall 2.



Abb. 8: Alle Einzelteile der Arbeit: Primärteile, Ringe, Sekundärkonstruktion/Fall 2.

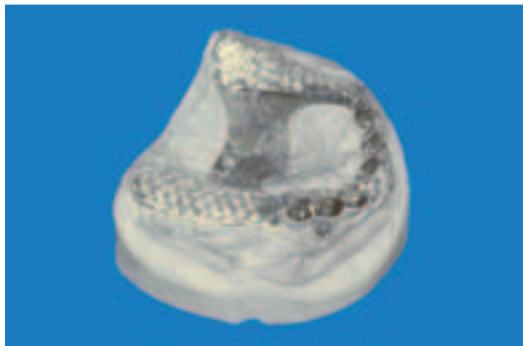


Abb. 9: Die Ringe wurden mit der Sekundärkonstruktion verklebt/Fall 1.



Abb. 10a: Die ausgearbeitete und polierte Arbeit/Fall 2.



Abb. 10b: Die fertig verblendete Arbeit in situ mit angenehmer Gaumenfreiheit/Fall 2.

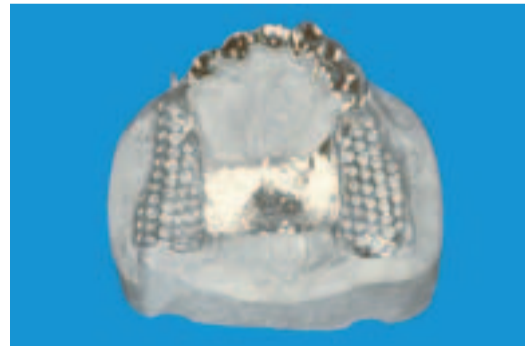


Abb. 10c: Die fertig ausgearbeitete und polierte Arbeit/Fall 1.

Ich möchte zwei Patientenfälle darstellen: Fall 1 mit Restzahnbestand 22 23 24 Pfeilzähnen und Fall 2 mit Restzahnbestand 17 16 11 22 23 27, wobei Zahn 11 22 23 präparierte Pfeilerzähne darstellen. Nach dem Aufpassen der Ringe wird auf die Ringe ein Platzhalterlack („Conofix Pint“) aufgetragen. In der Mitte der inzisalen bzw. ok-

gießen, wird er sagen, das kann nicht passen. Tatsache ist auch, selbst bei einer Goldlegierung, die eine geringere Erstarrungsschrumpfung als eine Chromkobaltlegierung aufweist, dass der 12 beim Aufpassen auf die Stümpfe etwas schwerer drauf geht als der 17. Dies ist der Beweis für diese Theorie, deshalb werden die Stümpfe mit einer höheren Expan-

möglicht das Ausdünnen der Tertiärkonstruktion ohne dass etwas auf Grund eines zu geringen Elastizitätsmodus herausbricht. Nach dem Gießen und Ausarbeiten können die Ringe zum Verkleben der Sekundärkonstruktion vorbereitet werden (Abb. 8). Es soll ja inzwischen zahntechnischer Standard sein, Teile, die verklebt werden, zunächst zu konditionie-

Bei der TeleRing-Technik können wir x-beliebige Stufen fräsen, unsere Ringe gehen immer bei 0° gefrästen Teleskopen bis auf die Kante, das ist auch ein Vorteil. Der Feingießer sagt auch, dass ein Rohr, das höher ist als sein Durchmesser, nicht präzise gegossen werden kann. Auch dieses Phänomen kennen wir bei Teleskopen: dass lange, schmale Teleskope bis zu einem gewissen Stück beim Ausarbeiten und Aufpassen

ZT Adresse

Rainer Michel
Training und Beratung für
angewandte Zahntechnik
Odershäuser Straße 23
34537 Bad Wildungen
Tel.: 0 56 21/7 11 33
Fax: 0 56 21/96 28 99
E-Mail: dent.michel@t-online.de

ZT Literatur

- Frisch, E.: Die implantologische Versorgung zahnloser Kiefer mit dem IMZ-System. Zahnärztl Welt 103, 144 (1994)
- Frisch, E.: Implantatgestützte teleskopierende Versorgung von Kiefern mit reduziertem Restzahnbestand. Zahnärztl Welt 102, 396 (1993)
- Lenz, E.: Dentallegierungen. In: Meiners, H., Lehmann, K.M.: Klinische Materialkunde. Hanser, München, Wien 1998.
- Lenz, E.: Titan als Werkstoff für kombinierte festsitzenden und abnehmbaren Zahnersatz. In: Heinenberg, B.-J. (Hrsg.): Innovationen für die Zahnheilkunde. Spitta, Balingen 1997.
- Lenz, J. et al.: Die keramikverblendete NEM-Konuskrone. Quintessenz, Berlin 1992
- Stark, H.: Klinische und werkstoffkundliche Untersuchungen zur Bewährung von Teleskopprothesen und zum Verschleißverhalten von Teleskopen. Med Habilitation Schrift, Würzburg 1994
- Stark, H., Schrenker, H.: Bewährung teleskopverankerter Prothesen – eine klinische Langzeitstudie. Dtsch Zahnärztl Z 53, 183 (1998).
- Wenz, H.J., Eckert C.: Entwicklung eines Versuchsaufbaues zur Evaluation des Präparationstraumas. Dtsch Zahnärztl Z 50, 667 (1995)
- Wenz, H.J. et al.: Langzeitverweildauer von Doppelkronen mit Spielpassung. Dtsch Zahnärztl Z 54, 655 (1999)
- Wenz, H.J., Hertrampf, K., Lehmann, K.M.: Clinical longevity of removable partial dentures retained by telescopic crowns: Outcome of the double crown with clearance fit. J Prosthodont 14, (im Druck) (2001)
- Wenz, H.J., Klein, L., Lehmann, K.M.: Temperatureentwicklung im Dentin bei unterschiedlichen Präparationsbedingungen. Dtsch Zahnärztl Z 53, 639 (1998)

ZT PRODUKTE

Geld sparen mit ADORNOVA® NF

Eine edle und doch preiswerte Alternative zu NEM-Legierungen stellt die von Ador-Edelmetalle hergestellte Legierung ADORNOVA® NF dar, die von LOGO-DENT jetzt in das Programm aufgenommen wurde.

Es ist eine multiindikative Legierung mit einem WAK-Wert 16,7–10⁻⁶K⁻¹ für niedrigschmelzende Spe-

ADORNOVA® NF mit einer Härte von HV 5:240 bietet dem Dentallabor viele Vorteile und ist gesünder, preiswerter und gelber als übliche ökonomische Legierungen. Sie entspricht voll den internationalen Normen DIN EN ISO 13488 / DIN EN ISO 9001:2000 und DIN 13912.

ADORNOVA® NF in einer



Die preiswerte Kronen- und Brückenlegierung ADORNOVA® NF ist speziell für niedrigschmelzende Spezial-Keramiken konzipiert.

zialkeramiken mit ca. 65 % Gold- und Platinanteilen. Die Hauptbestandteile sind Gold 55 %, Palladium 9,9 %, Silber 29 % und Indium 4 %.

Mit ADORNOVA® NF können preiswerte Kronen und Brücken hergestellt werden. Durch die kupferfreie Zusammensetzung und die schöne sattgelbe Farbe ist die Legierung aber auch ideal für Teleskop- und Fräsarbeiten. Sie lässt sich einfach verarbeiten, beschleifen und polieren.

25 g Probebestellung, mit Rückgaberecht innerhalb von 30 Tagen, wird von LOGO-DENT den Dental-laboren angeboten. **ZT**

ZT Adresse

LOGO-DENT®
Postfach 12 61
79265 Bötzingen
Tel.: 0 76 63/30 94
Fax: 0 76 63/52 02
E-Mail: logodent@t-online.de
www.logo-dent.de

Präzise bohren in schwer zerspanbaren Werkstoffen

Die Vielfalt von Legierungen, die im Zahntechnikbereich eingesetzt werden, erfordert Instrumente, die deren spezifischen Eigenschaften gerecht werden und eine leichte Handhabung ermöglichen.

BUSCH & CO. hat zum Anlegen von Bohrungen zur Aufnahme von Retentions- oder Führungsstiften bei Geschiebearbeiten den Spiralbohrer 203 HM aus Feinstkornhartmetall entwickelt.

Die neue Konstruktion des Hartmetall-Spiralbohrers sorgt für eine verbesserte Spanabfuhr und ermöglicht präzise Bohrungen in verschiedensten, auch schwer zerspanbaren Legierungen. Die Spiralbohrer sind in vier verschiedenen Durchmesser mit einem kurzen Handstückschaft (34 mm) für die Frästechnik lieferbar.



Spiralbohrer 203HM

Weitere Informationen können Sie beim Hersteller anfordern. **ZT**

ZT Adresse

BUSCH & CO. KG
Unterkaltenbach 17–27
51766 Engelskirchen
Tel.: 0 22 63/86-0
Fax: 0 22 63/2 07-41

Perfekte Prothesenreinigung

Der Microclean von Schütz Dental befreit Zahnersatz zuverlässig von Verunreinigungen – das beweisen 10.000 verkaufte Geräte

Eine mit Verunreinigungen behaftete Prothese sieht nicht nur unschön aus, sie wird auch „ruchbar“ und birgt gesundheitliche Risiken wie Schleimhaut- und Knochenkrankungen. Die Schütz Dental Group mit Sitz im hessischen Rosbach hat was dagegen:

Schon seit Jahren befreit das Prothesenreinigungsgerät



Microclean in zahlreichen Zahnarztpraxen und Dentallabors jede Art von Zahnersatz in einem automatischen Arbeitsablauf zuverlässig von stärksten Verschmutzungen, selbst an schwer zugänglichen Stellen. Und das auf materialgerechte und schonende Weise. Prothesen werden wie neu. Immer wieder. Das bedeutet mehr Lebensqualität für Prothesenträger. Gleichzeitig wird aber auch den bekannten Folgeerscheinungen unzureichender Prothesenpflege bei regelmäßiger Anwendung des Micro-



Vorher.



Nachher.

clean für Monate dauerhaft entgegengewirkt.

Wie gut und dauerhaft der Microclean arbeitet, beweisen 10.000 verkaufte Geräte und ihre zufriedenen Besitzer. Nicht nur die aktuell aus Rosbach übermittelten Verkaufszahlen machen klar: Microclean ist unverzichtbar für Praxis und Labor! **ZT**

ZT Adresse

Schütz-Dental GmbH
Dieselstraße 5–6
61191 Rosbach
Tel.: 0 60 03/8 14-5 70
Fax: 0 60 03/8 14-9 05
E-Mail: info@schuetz-dental.de
www.schuetz-dental.de

Universelles Implantologie-Set

Die Pauli Zahntechnik GmbH hat ein professionelles Werkzeug-Set für alle wichtigen Implantat-Systeme entwickelt

Die Implantologie ist inzwischen zu einem der wichtigsten Behandlungskonzepte in der modernen Zahnmedizin geworden. Nicht nur die ästhetischen Ergebnisse überzeugen, auch die sichere und langfristige Versorgung ist für Zahnarzt und Patient ein entscheidendes Kriterium bei der Wahl für einen implantatgestützten Zahnersatz.

Da es viele verschiedene Systeme auf dem Markt gibt, stehen Zahnärzte und Zahntechniker immer wieder vor dem Problem des richtigen Werkzeugs für das, je nach individuellem Fall richtigen oder bereits beim Patienten vorhandenen, Implantat. Um für diese Situation gerüstet zu sein, hat die Pauli Zahntechnik GmbH

durch jahrelange Erfahrung ein Konzept für ein universales Werkzeug-Set entwickelt. Da-



Komplettes Werkzeug-Set im Edelstahl-Tray.

mit können alle Systeme exakt angewendet werden, ohne zuvor auf die Suche nach dem passenden Werkzeug gehen zu müssen.

Es ist außerdem gelungen, für die Produktion einen deut-

lichen Markenhersteller zu finden, der diese Idee unterstützt und nach dem Konzept der Pauli Zahntechnik GmbH dieses hochwertige Set produziert.

Als zentrales Element dient ein hochpräziser Drehmomentschlüssel, der sich exakt einstellen lässt und natürlich sterilisierbar ist, wie auch alle anderen Bestandteile des Sets. Zu dem Set gehören Einsätze für die Implantat-Systeme von: Altatec, Ankylos, Frialit, IMZ, Nobel Biocare, Semados, Straumann, Sulzer und Tiolox. Insgesamt sind 17 Schraubeneinsätze im Set und neben dem Drehmomentschlüssel auch noch ein Handdreher, der die ersten Gewindgänge im zugänglichen Bereich erleichtert. Die minimale Bauhöhe der einzelnen Elemente bedeutet für den Patienten eine geringe

Mundöffnung und somit für den Zahnarzt einen erleichterten Zugang, auch bei schwierigen Situationen.

Das Pauli Zahntechnik Implantologie-Set bedeutet Unabhängigkeit und die Freiheit, immer genau das richtige System zum Einsatz zu bringen. Darüber hinaus ist es preisgünstiger als manches Werkzeug, mit dem Sie nur ein System verarbeiten können. **ZT**

ZT Info

Weitere Informationen erhalten Sie bei Pauli Zahntechnik GmbH von Hans Pauli unter der Tel.-Nr. 0 74 63/80 31. Das Implantologie-Set können Sie direkt bei Pauli Zahntechnik und bei MEDOH (www.medoh.de) beziehen. Pauli Zahntechnik GmbH
Griesweg 29
78570 Mühlheim
Fax: 0 74 63/50 52
E-Mail: hans.pauli@pauli-zahntechnik.de
www.pauli-zahntechnik.de

ORPLID® IMPLANT – für exzellente Implantatprothetik

Die neue Legierung der Pforzheimer Firma C. Hafner erfüllt höchste Qualitätsansprüche auch bei hohen Brenntemperaturen

Immer mehr Patienten investieren in ihre Lebensqualität, bei der die hochwertige Zahnversorgung eine immer bedeutendere Rolle einnimmt. Durch die anstehenden gesetzlichen Änderungen wird sich der Patient mehr und

mehr für langfristige Lösungen entscheiden. Die moderne orale Implantologie kann hierbei dem Patienten eine Basis liefern, die weit über 30 Jahre Beschwerdefreiheit möglich macht. Für die Indikation der langfris-

tigen Implantatversorgung werden hohe Ansprüche an die Materialien der Suprakonstruktion gestellt.

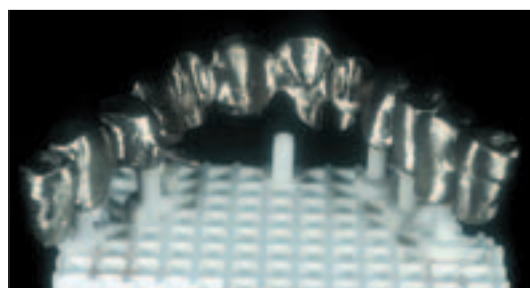
Hierfür wurde von C. Hafner, Pforzheim eine eigens abgestimmte Legierung für diesen hohen Qualitätsanspruch entwickelt. ORPLID® IMPLANT, eine Legierung speziell für Implantat-Suprakonstruktionen und große Spannweiten, erfüllt den Anspruch der Stabilität und Passgenauigkeit auch bei hohen Brenntemperaturen. Mit einem WAK-Wert von 13,9 bis

14,3 ist ORPLID® IMPLANT ideal abgestimmt für die keramische Verblendung mit CEHA WHITE® und anderen Keramiken mit angepasstem WAK-Wert.

Die feinkörnige und optimal fräsbare Implantatlegierung ORPLID® IMPLANT ist für alle Indikationen geeignet und lässt sich für diesen zukunftssträchtigen Indikationsbereich zu hochwertigen Ergebnissen verarbeiten. **ZT**

ZT Adresse

C. Hafner GmbH + Co.
Gold- und Silberscheideanstalt
Bleichstr. 13–17
75173 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/9 20-0
Fax: 0 72 31/9 20-2 08
E-Mail: dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de



ORPLID® IMPLANT eignet sich besonders für große Spannweiten.



Keramische Verblendungen lassen sich verzugsfrei herstellen.

Effiziente und naturkonforme Prothesenaufstellung

Creapearl BalanceLine F von Creation Willi Geller ermöglicht eine effiziente Aufstellung bei Voll- und Teilprothesen, ohne dabei auf ästhetisch-anatomische Details verzichten zu müssen

Die bewährte Creapearl-Seitenzahnlinie wurde von Zahntechnikermeister Dieter Schulz konzipiert – und zwar speziell nach der Konstruktionsmorphologie der „Naturgemäßen Aufwachs-Technik“ (NAT). So verfügt der künstliche Seitenzahn u.a. über eine stabile statische Okklusion und gleichzeitig über die notwendigen Freiräume in der Dynamik – das heißt: Farbe, Form und Funktion in gelungener Harmonie.

Natürlich funktionell – formstabil und schnell

Ökonomisch und ästhetisch

bis ins kleinste Detail: die neue natur- und funktionsgerechte Creapearl BalanceLine F wurde aus der bekannten BalanceLine-Serie entwickelt und vervollständigt nun perfekt das praxisgerechte Formensortiment der Posterior-Reihe von Creation. Der neue Prothesenzahn besitzt dieselbe



Ästhetik und Funktionalität mit Creapearl BalanceLine F.

Höckerkonfiguration, ist an der Basis jedoch palatinal bzw. lingual eingekürzt. Dies erspart dem Zahntechniker ein langwieriges Ausschleifen der Basalfläche beispielsweise bei nicht ausreichenden Platzverhältnissen des Vertikalraums. Ein weiterer ästhetischer Gewinn: Auf Grund der neu-

artigen Dreischichttechnik des künstlichen Zahns verändern sich seine farbdynamische Tiefe und seine Lebendigkeit selbst beim formgebenden Beschleifen kaum. Die neue anspruchsvolle Seitenzahnlinie des Schweizer Keramikspezialisten ermöglicht somit eine individuelle und schnelle Schleifkorrektur – ohne Farb-, Form- und Strukturverluste!

Individuell adaptierbar und multiindikativ

Bei ausgezeichneter Abrasionsresistenz ist Creapearl BalanceLine F sowohl für die Kombinationstechnik

als auch für die Totalprothetik hervorragend geeignet. Der hoch vernetzte Prothesenzahn ist auf eine Kondylenbahnneigung (HCN) von 30° FH/15° CE und einen Bennetwinkel von 10° ausgelegt und erlaubt zudem einen initialen Versatz von einem Millimeter ISS und Retrusion sowie -20° Lateroretrusion.

Für eine ausbalancierte Okklusion bei der Aufstellung von Vollprothesen empfiehlt sich zusätzlich der Einsatz einer Aufstellkalotte mit einem Radius von R 140.

Erhältlich ist die neue Seitenzahngarnitur Creapearl BalanceLine F aus dem Hause Creation in den Grö-

ßen S und M sowie jeweils in den sechszehn gängigen Zahnfarben – für eine stets optimale Farbabstimmung der Prothesenzähne mit Komposit- und Keramikmaterialien. **ZT**

ZT Adresse

Creation Willi Geller
International AG
Oberneuhofstraße 5
CH-6340 Baar
Tel.: +41 (0) 41/7 68 90 19
Fax: +41 (0) 41/7 60 45 10
E-Mail:
info@creation-willigeller.com
www.creation-willigeller.com

ANZEIGE

Mehr als die Summe wertvoller Einzelteile

Das Komplettprogramm für Ihren Erfolg:

Bildung und Forschung

Namhafte Referenten vermitteln aktuelles Wissen aus den Bereichen Zahntechnik, Zahnmedizin und Betriebswirtschaft. Die der VUZ angeschlossene AUZ-Akademie bietet die Möglichkeit das VUZ-Diplom zu erwerben und ein Studium zum Betriebswirt des Dental-Handwerks zu absolvieren. Das VUZ-IZZ-Prüfinstitut verfolgt das Ziel, durch Optimierung von Verfahrensabläufen die Wirtschaftlichkeit in Praxis und Labor zu steigern. Dabei gewährleistet die Zusammenarbeit mit den Universitäten Münster, Osnabrück und Greifswald steten Einfluss aktueller wissenschaftlicher Erkenntnisse.

Qualität und Sicherheit

Wir unterstützen Sie bei der Sicherung Ihrer selbstständigen und unabhängigen Existenz durch ein umfassendes Service-, Bildungs- und Zertifizierungsangebot.

Kooperation und Synergie

Regionale Arbeitskreise geben Ihnen die Gelegenheit, Ihre Ideen in die VUZ aktiv einzubringen. Gleichzeitig gewährleistet eine engagierte Interessenvertretung Ihren Erfolg.

Öffentlichkeitsarbeit und gemeinsamer Einkauf

Professionelle Öffentlichkeitsarbeit hilft Ihnen, sich direkt vor Ort genauso wie überregional optimal zu präsentieren und Ihre Serviceleistungen, Ihr Know-how und Ihre Produkte erfolgversprechend darzustellen. Durch gemeinsamen Einkauf profitieren Sie und Ihre Kunden. Ihre Wertschöpfung steigt und Sie werden am Markt noch stärker.

Sprechen Sie am besten persönlich mit uns.
Ihr Ansprechpartner ist Jörg Teichert, Telefon 0 23 63 · 73 93 - 0.

Oder schreiben Sie uns. Wir informieren Sie gern.



**Qualitätsverbund
Zahntechnik**

Vereinigung Umfassende
Zahntechnik
Emscher-Lippe-Straße 5
45711 Datteln

Tel.: 0 23 63 · 73 93 - 0
Fax: 0 23 63 · 73 93 10
e-mail: vuz@vuz.de

www.vuz.de

ZT SERVICE

Fit für das Jahr 2005

Wieder einmal kamen die dentacolleg-Gesellschafterinnen und Gesellschafter zusammen, um auf ihrem Marketingtag die Ergebnisse ihrer Workshops zu präsentieren. Kernthema waren sinnvolle Marketingmaßnahmen, um der Gesundheitsreform den Wind aus den Segeln zu nehmen.



V. l. n. r.: Alexander Janssen, Aida Marketing, Wieland Schiebler, Aufsichtsratsvorsitzender, Oliver Sebastian, Geschäftsführer und Dieter Keller, Leiter des Marketing-Ausschusses.

„Dynamisch und engagiert, mit frischen Ideen und zielgerichteten Strategien – ich freue mich schon jetzt auf ein erfolgreiches dentacolleg-Jahr 2005!“ Mit diesen Worten begrüßte der dentacolleg-Geschäftsführer Oliver Sebastian die Gesellschafter anlässlich des diesjährigen Marketingtages in Hannover. dentacolleg, der Zusammenschluss eigenständiger, meistergeführter Dentallabore, hat sich bereits seit seiner Gründung 1999 durch qualitativ hochwertiges Zahntechnikhandwerk und viel Eigeninitiative erfolgreich auf dem deutschen Dentalmarkt positioniert.

„Den Blick nach vorne zu richten, bedeutet auch immer der Vergangenheit reflektiert zu begegnen“, so Aufsichtsratsvorsitzender Wieland Schiebler. Für den weiteren Erfolg von dentacolleg sei es

unerlässlich und notwendig, auch für das Jahr 2005 wieder eindeutige Ziele zu formulieren. „Frei nach Columbus gehört aber auch die Bereitschaft zu Kurskorrekturen dazu, um auf die Veränderungen des Marktes reagieren zu können“, führte Wieland Schiebler aus. Die Gesundheitsreform bedeutet auch für die Dentalbranche, dass sich die Rahmenbedingungen ständig

verändern. Dazu kommen noch technische Neuerungen, Auslandsimporte und die Wettbewerbssituation, die ebenfalls ein schnelles und effizientes Handeln erforderlich machen.

Um die gesetzten Ziele auch zu erreichen und sich weiter am Markt zu positionieren, sollen vor allem die Marke-

tingaktivitäten der dentacolleg intensiviert und optimiert werden. Dazu fanden in den vergangenen Wochen mit professioneller Unterstützung von dem externen Marketingberater Alexander Janssen, Aida Marketing, und dem Management-Coach Jens Vogt, co-vadis, mehrere Workshops mit den Gesellschaftern statt, in denen die Ziele, Strategien und Maßnahmen entwickelt wurden. Dieter Keller, Leiter des Marketing-Ausschusses, stellte diese Ergebnisse und die geplante Vorgehensweise im Detail vor. Dazu zählen Projekte wie die Entwicklung eines Bonusprogramms, erlebnisorientierte Eventkonzepte für Zahnärzte, Labore und Patienten sowie die überarbeiteten Fortbildungskonzepte. Darüber hinaus wird dentacolleg auch Beratungsdienstleistungen im Bereich Marketing für Zahnärzte und Labore anbieten. Zu den Zielen gehört insbesondere auch das wirtschaftliche Wachstum, ein gemeinsames Identitätsgefühl und die Steigerung des greifbaren Nutzens für den Zahnarzt, den Pa-



Die zahlreichen Gesellschafter verfolgten interessiert die Vorträge.

tienten und den Gesellschafter gleichermaßen.

Neben diesen internen Themen erwartete die Teilnehmer eine Vielzahl informativer Fachvorträge. So erläuterte Dr. med. Jörg Brachwitz in seinem Vortrag, wie wichtig die Reaktionen auf die Veränderungen des Marktes sind und welche Rolle dabei Service und Dienstleistung, Vertrauen, individuelle Betreuung sowie Beratung von Kunden und Patienten spielen. Weitere Themen waren Qualitätsmanagement und Zertifizierung sowie kontinuierliche Weiterbildung, über die Jens Kahrnt, CertCon, referierte.

Zudem wurde ein Vortrag über aktive Kunden- und Patientenbindung durch Partner-Factoring von Michael Täubner, Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG, angeboten, bei dem es auch um die finanzielle Sicherheit und Liquidität aller Beteiligten – wie den Laboren, Zahnärzten und Patienten ging. Des Weiteren stellte Daniel Oancea, von der turn! Erfolgsplanung, das von ihm entwickelte „PEP-Navigations-System“ vor, das in seinem Dentallabor bereits erfolgreich eingesetzt wird. Dieses softwareunterstützte System optimiert Arbeitsabläufe, sorgt für Transparenz und motiviert die Mitarbeiter, den Qualitätsanspruch kontinuierlich zu gewährleisten.

Wie ein roter Faden zog sich das betonte „Wir-Gefühl“ durch den ganzen Tag. „dentacolleg ist eben nicht nur ein Zusammenschluss von Dentallaboren, der verbesserte Einkaufskonditionen bietet und für Qualität steht. dentacolleg ist eine Gemeinschaft, die aktiv zusammenarbeitet, Erfahrungen austauscht, Workshops veranstaltet, Fachwissen und Fachliteratur weitergibt und sich gemeinsam für die Zukunft stärkt“, verdeutlichte Oliver Sebastian.

„Ich bin sehr zufrieden mit dem Verlauf des heutigen Tages“, resümierte Oliver Sebastian am Ende der Veranstaltung, die mit einem anschließenden Erfahrungsaustausch bei Kaffee und Kuchen ausklang. „Jetzt sind wir fit für das Jahr 2005!“, erklärt der dentacolleg-Geschäftsführer abschließend. ■

ZT Adresse

dentacolleg GmbH & Co. KG
An der Alster 83
20099 Hamburg
Tel.: 0 40/2 84 99 10-0
Fax: 0 40/2 84 99 10-16
E-Mail: dentacolleg@t-online.de
www.dentacolleg.de

Broschüre informiert über Zahnersatz

Ob Inlay, Brücke oder Implantat – Zahntechnische Möglichkeiten gibt es heute viele. Welche, das zeigt das Kuratorium perfekter Zahnersatz in seiner neuen Broschüre.

Dank umfassender Vorsorge hat sich die Zahngesundheit in Deutschland in den vergan-



genen Jahren wesentlich verbessert. Dennoch: Früher oder später wird für viele Menschen Zahnersatz erforderlich. Die moderne Zahnmedizin bietet dabei zahlreiche Behandlungsmöglichkeiten an, ganz gleich, ob ein einzelner Zahn ersetzt werden muss, ob es mehrere sind oder eine Vollprothese angefertigt werden muss. Damit der Ersatz möglichst nahe an das Original herankommt, sind zudem Werkstoffe vonnöten, die der natürlichen Zahnschmelz in Festigkeit und Farbe mög-

lichst ähnlich sind. Jeder Zahnersatz ist immer ein Unikat. Er wird vom Zahntechniker speziell nach den Bedürfnissen des Patienten von Hand gefertigt und ist ein kompliziertes Werkstück, das vom Zahnarzt in einen lebenden Organismus eingefügt wird und möglichst lange halten soll. Eine ausführliche Broschüre über Materialien und die verschiedenen Versorgungsmöglichkeiten für bestimmte (definierte) Befunde hat nun das Kuratorium perfekter Zahnersatz vorgelegt. Patienten erhalten damit vor einer Behandlung eine Entscheidungshilfe an die Hand, die beim Beratungsgespräch mit dem Zahnarzt nützlich sein kann. Zahlreiche Bilder unterstützen die Erläuterungen des Textes. ■

ZT Info

Die kostenlose Broschüre „Zahnersatz aktuell – Versorgung im Vergleich“ ist ab sofort gegen Einsendung eines frankierten und rückadressierten DIN-A-5-Briefumschlags erhältlich bei der Frankfurter Pressestelle des Kuratoriums perfekter Zahnersatz, Gerbermühlstraße 9, 60594 Frankfurt.

Reise ins Ungewisse – Wissen gefragt

Mehr als 1.000 Besucher stürmten am Tag der Zahngesundheit Ende September das Ivoclar Vivadent Betriebsgelände in Ellwangen, um auf einer Infoveranstaltung alles über schöne, gesunde Zähne, Finanzierung und Zuschussregelungen zu erfahren. Beim 3. Ivoclar Vivadent Fachforum diskutierten zuvor Dentalexperthen die Chancen und Risiken beim Zahnersatz im kommenden Jahr.

Immer, wenn durch Eingriffe des Gesetzgebers neue Regulierungen im Gesundheitswesen greifen, ergibt sich die Frage nach den Konsequenzen für Leistungsanbieter

und Patienten. Erstere, die Zahnärzte und Zahntechniker der Region Ostalb, hatten beim 3. Ivoclar Vivadent Fachforum Gelegenheit, sich hierüber ausführlich zu in-

formieren und zu diskutieren.

Die fehlende Planungssicherheit und der mangelnde Mut zur politischen Neuerung zogen sich wie ein roter Faden

durch den Diskussionsabend im vollbesetzten Firmenfoyer. Viel beachtet der Vortrag von Priv.-Doz. Dr. Andreas Bouveret, Würzburg, der unter dem Titel „Im Anlauf

für den Umbruch“ mögliche Strategien für die Zahnarztpraxis und das gewerbliche Labor formulierte ohne dabei auf teils problematische Fakten zu verzichten. Dennoch sieht Bouveret auch erhebliche Chancen in den befundorientierten Festzuschüssen und rät den Unternehmern in Praxis und Labor, keine Zeit zu verlieren. Insbesondere empfiehlt Bouveret neben der Produktivitätsverbesserung Investitionen in die Information und Beratung der Patienten. Nur Gutes verkauft sich gut, so sein Credo und nennt beim Lifestyleprodukt Zähne die Ästhetik an erster Stelle. Dies ist auch eine Forderung von Zahnarzt Piet Troost, Bad Neustadt, dem zweiten Gastreferenten des Forums. Aber ebenso sei der optimale Dialog zwischen Zahnarzt und Zahntechniker eine wesentliche Erfolgskomponente, so Troost, der sein POINT-Konzept ständig weiterentwickelt und optimiert. Mehr Diagnostik, mehr Vollkeramik, mehr Implantate fordert

Troost in seinen patientenorientierten Fortbildungsseminaren.

Eine spannende Kontroverse bot die anschließende Podiumsdiskussion, die von der Chefredakteurin des Dental



Clown MAUSINI begeisterte die „Milchzähne“ für das Zähneputzen.

Magazin, Dr. Aneta Pecanov-Schröder, souverän geleitet wurde. Insbesondere Dr. Hans-Peter Zimmerer, der als 2. Vorsitzender der KZV Stuttgart die Diskussionsrunde ergänzte, musste sich mit den



Enormes Interesse zeigten die Besucher beim Tag der Zahngesundheit.



Kontroverse Wortduelle, souverän moderiert, v.l. Moderatorin Dr. Aneta Pecanov-Schröder, Priv.-Doz. Dr. Andreas Bouveret, Dr. H.-P. Zimmerer, Piet Troost.

Fortsetzung auf Seite 22

Fortsetzung von Seite 21

Polemiken, Visionen, Hoffnungen und praxisorientierten sowie politischen Erkenntnissen auseinander setzen.

Traditionalisten gegen Visionäre – die Diskussionsrunde war perfekt besetzt und so freuten sich die Ivoclar Viva-

dent Geschäftsführer Josef Richter und Dr. Heinz Oertle über die Wortduelle mit hohem Informations- und Unterhaltungswert für die zahlreichen Besucher und Kunden.

Aber wie werden die ohnehin schon verunsicherten Patienten reagieren?

Eine erste Antwort gab es

beim Tag der Zahngesundheit auf dem Betriebsgelände von Ivoclar Vivadent. Über 1.000 Besucher, sozusagen vom Milchzahn bis zur Totalprothese, stürmten den Vortragsaal, das Prophylaxe-Zelt, die Labors und die Info-Counter der Zahnärzte und Zahntechniker im Foyer. Das Informationsbedürfnis rund um

schöne, gesunde Zähne, Zuschüsse und Finanzierung war riesengroß.

Implantate, ästhetische Versorgungs- und Behandlungsmöglichkeiten wie Vollkeramik und Bleaching sowie die professionelle Zahnreinigung standen im Fokus des Besucherinteresses. Für die Kleinen und

Kleinsten war das Prophylaxezelt mit Kariestunnel und Zahnputzbrunnen die Attraktion, begleitet von einem umfangreichen Aktionsprogramm und Gewinnspielen. Unterstützt wurde der Aktionstag von den regionalen Zahnärzten und Zahntechnikern, der AOK Ostalb sowie Wrigley Consumer

Healthcare und der Aktion zahnfreundlich. **ZT**

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Postfach 11 52
73471 Ellwangen, Jagst
Tel.: 0 79 61/8 89-0
E-Mail: info@ivoclarvivadent.de

Messepublikum vertraut der zahntechnischen Kompetenz

Dentallabor Ludger Wagner mit dem VUZ-Infocenter auf der größten Gesundheitsmesse des Hochsauerlandkreises präsent

Wie direkt und mit welchem Vertrauen in die Fachkompetenz Patienten heute auf die Zahntechnik zugehen, wenn sich diese auch entsprechend in der Öffentlichkeit positioniert, hat Zahntechnikermeister Ludger Wagner dann doch ein wenig überrascht. Der Bad Fredeburger Dentalunternehmer war erstmalig mit dem repräsentativen Infocenter der Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ, auf der größten Gesundheitsmesse des Hochsauerlandkreises („Natürlich gesund und fit“) vertreten und zieht eine durchweg erfreuliche Bilanz.

Denn nicht wenige der über 3.000 Messebesucher, die im Bad Fredeburger Kurhaus den Veranstaltungsmix aus Fachvorträgen, Ständen mit gewerblichen Anbietern und ehrenamtlichen Gruppen positiv

annahmen, informierten sich direkt über unterschiedliche Aspekte des Zahnersatzes. Dass dabei Fragen nach den Kosten für Zahnersatz eine zentrale Rolle spielten, liegt



Ungezählte Dialoge zum Thema Zahnersatz führte das Team von Wagner Dental auf der größten Gesundheitsmesse des Hochsauerlandkreises in Bad Fredeburg.

vor dem aktuellen gesundheitspolitischen Hintergrund auf der Hand. Denn umso stär-

ker die Beteiligung der Patienten an den Behandlungskosten in das öffentliche Bewusstsein rückt, je größer wird der Informationsbedarf nicht nur über neue Behandlungsme-

thoden, sondern auch über Beschaffenheit, Herkunft und zunehmend eben über die Fi-

nanzierung von Zahnersatz, resümierte ZTM Ludger Wagner.

Als Mitglied der VUZ nutzte das Team des Bad Fredeburger Dentalunternehmers die Messegespräche, um das Thema Patiententeilzahlung transparent zu machen. Die Vereinigung Umfassende Zahntechnik bietet bekanntlich im Dialog zwischen ihren 285 Mitgliedslaboren, Zahnarztpraxen und deren Patienten die Möglichkeit, eine individuelle Wunschbehandlung einfach in Raten bis zu 36 Monaten zu zahlen. Laufzeiten bis zu vier Monaten sind dabei komplett zinsfrei. Dass neben Finanzierungsaspekten die Verträglichkeit von Werkstoffen im Mund eine herausragende Rolle bei den Anfragen der Messebesucher spielte, ist für ZTM Ludger Wagner ein erneuter Beleg für die ungebrochene Wichtig-

keit der Thematik Biokompatibilität.

Kariestunnel lenkt Interesse auf Zähne

Den Fokus auf das Thema Zähne legte im Bad Fredeburger Kurhaus im Übrigen eine Messeattraktion, die sicherlich Schule machen wird. Als Publikumsmagnet erweist sich nämlich ein so genannter Kariestunnel, der in Sachen „Zähne putzen“ sichtbar werden ließ, was sonst nicht zu sehen ist. Das Interesse der Messebesucher an der Gesundheitsthematik Zähne war also in vielfacher Hinsicht geweckt. Das korrespondierte auch mit dem Top-Referenten der dreitägigen Veranstaltung, Friedrich Merz. Der CDU-Spitzenpolitiker sah sich mit einem ganzen Fragenkatalog der Messebesucher zu den gesund-

heitspolitischen Vorstellungen seiner Partei konfrontiert – natürlich auch zum Thema zukünftige Versicherung des Zahnersatzes.

Nach der positiven Premiere hat sich Zahntechnikermeister Ludger Wagner, dessen Unternehmen mit heute 15 Mitarbeitern seit über 50 Jahren im Hochsauerlandkreis etabliert ist, für die Bad Fredeburger Gesundheitsmesse 2005 bereits vormerken lassen. **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

Absolventen zum „Fachlabor für Implantat-Prothetik“ zertifiziert

Im Rahmen der DENTAGEN Qualifizierungsmaßnahmen startete jetzt zum zweiten Mal das Curriculum Implantatprothetik, eine Kooperation von DENTAGEN und dem Institut für zahnärztliche Implantologie IZI. Das Eröffnungsreferat mit dem Thema „Wenn der Mensch zum Gesundheitsmarkt getragen wird“ hielt der Limburger Bischof Dr. Franz Kamphaus.

Veranstaltungsort der Weiterbildung, die an drei Wochenenden jeweils zweitägig stattfand, war das St. Vincenz Krankenhaus in Limburg. Im Oktober erhielten alle 24 Teilnehmer ihre Zertifizierung zum „Fachlabor für Implantat-Prothetik“. Längst reicht es für die qualifizierten Dentallaboratorien in Deutschland nicht mehr aus, ihren Kunden nur guten Zahnersatz zu liefern. Technische Kompetenz und bester Service sind langfristig sicherzustellen und entscheiden über den Erfolg am Markt. DENTAGEN begleitet seine Mitglieder auf diesem Weg, zum Beispiel durch die Kooperation mit der Implantologischen Genossenschaft für Zahnärzte (IGZ), die es ermöglicht, die Zertifizierung zum Fachlabor für Implantat-Prothetik anzubieten. Ziele sind dabei die Kompetenzsteigerung und Qualitätssicherung und somit ein klarer Wettbewerbsvorteil.

Umfassende Seminarthemen

Anhand des Compress Implantatsystems wurde, stellvertretend für andere Hersteller, die Entwicklung moderner knochenverdichtender Implantatsysteme, die über einen Minimal- als auch Maximaldurchmesser verfügen, aufgezeigt. Zusätzlich konnten Bonemanagement-Techniken dargestellt werden, die dem Behandler relativ sicher in horizontal und vertikaler Position die Implantatpositionierung ermög-

lichen, die der Techniker aus funktioneller und ästhetischer Sicht benötigt.



Der Limburger Bischof Dr. Franz Kamphaus (3.v.r.) eröffnete das 2. Implantatprothetikseminar von DENTAGEN und IZI. Seminarleiter war DGI-Präsident Dr. Dr. Roland Streckbein (2.v.r.) und Fachreferent Dr. Rainer Hassenpflug (l.). Rechts im Bild die DENTAGEN-Weiterbildungsbeauftragte Karin Schulz.

Gegenüber anderen Curricula spielen die Themen Finite Element Betrachtungen von Implantataufbaustrukturen, die Bedeutung statistischer Erfahrung sowie gesetzliche Qualitätssicherung, Abrechnung und Ethikdiskussion eine bedeutende Rolle. Hieran zeigt sich, dass bei dieser industrieunabhängigen Fortbildung weniger das System, sondern vielmehr die Schnittstelle zum Dentallabor im Vordergrund steht.

Am letzten Seminartag wurden Liveoperationen gemeinsam mit Zahnärzten gezeigt und die im eigenen Labor hergestellten Aufbauteile von Fachkollegen überprüft und analysiert.

Nach der Zertifizierung sind die Teilnehmer in der Lage, ein

größeres Leistungsspektrum anzubieten und sachverständiger mit den Implantologen zu-

sammenzuarbeiten. Ein jährliches Continuum aktualisiert das zahntechnische Fachwissen.

Ethische Verantwortung im Gesundheitswesen

„Wenn der Mensch zum Gesundheitsmarkt getragen wird“, war das Plädoyer des Limburger Bischofs Dr. Franz Kamphaus für mehr Menschlichkeit und weniger Kommerzialisierung im Gesundheitsmarkt.

Die zunehmende Ökonomisierung des Gesundheitsmarktes trage dazu bei, dass Ärzte sich häufig in der Rolle des Gesundheitsmanagers ihrer Patienten wiederfinden. Ästhetische Zahnmedizin und Medizin würden von der Werbung „äs-

thetisch geliftet“. Aus einer Fülle therapeutischer Angebote könne sich jeder das aussuchen, was ihm gefalle. „Damit wird der Patient zum Kunden, dem es um seinen Wunsch nach schönem Aussehen geht, nicht mehr um Heilung von Krankheit“, gab der Bischof zu bedenken. So werde der Mensch zu seinem eigenen Produkt, das sich unter Zuhilfenahme der Mediziner nach eigenem Gusto selbst designe. Zunehmende Technisierung führe zu einem Verlust der Unmittelbarkeit zwischen Arzt und Patient. „Wenn der Arzt den Menschen durch eine technische oder biomedizinische Brille sieht, führt das zu einer verkürzten Perspektive“, warnte Kamphaus. Das Beispiel der Ärztin und Ordensschwester Ruth Pfau, die den Menschen in Afghanistan und Pakistan mit einfachsten medizinischen Mitteln helfe, zeige die Wichtigkeit der persönlichen Beziehung zwischen Arzt und Patient.

Der Mensch könne nicht über seinen Wert definiert werden, denn dieser hänge von der Bewertungsgrundlage ab. Vielmehr besitze er Würde, die ihn davor schütze, Mittel zum Zweck zu werden. Ärzte und Patienten dürften Endlichkeit, Begrenztheit, Schmerz und Scheitern nicht verdrängen. Es gelte, die Grenzen der Medizin zu erkennen. „Der Arzt muss im Mediziner durchkommen, der Mediziner muss Arzt werden“, appellierte der Bischof an seine Zuhörer. **ZT**

ZT Adresse

DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG
Steinstraße 14
45657 Recklinghausen
Tel.: 0 23 61/10 62 90
Fax: 0 23 61/10 62 91 5
E-Mail: info@dentagen.de
www.dentagen.de

ZT

Zum Tode von Jobst Werner Hafner



Jobst Werner Hafner ist tot. Er starb am 7. Oktober. Seinen 75. Geburtstag konnte Hafner (Jahrgang 1929) noch im Kreise seiner Familie feiern. Die Angehörigen verlieren mit ihm einen Menschen, der sich durch seinen ausgeprägten Familiensinn leiten ließ, was auch seine über 40-jährige Tätigkeit für die Scheideanstalt C. Hafner geprägt hat.

Die Branche wird seine eindrucksvolle Persönlichkeit, seine Gradlinigkeit und Offenheit sowie sein großes Engagement in

verschiedenen Funktionen dankbar in Erinnerung behalten. Untrennbar mit seinem Namen verbunden ist der Neubau von C. Hafner auf der Wilferdinger Höhe. Die dort installierten Anlagen zur Veraschung in Form einer Verschmelzung wurden zusammen mit der Universität Stuttgart als Verfahren umweltfreundlichen Recyclings von Metallen entwickelt.

Aufgewachsen ist der Sohn von Herbert Hafner, der im Jahr 1941 während eines Heimaturlaubs an einem Herzinfarkt verstarb, zusammen mit seiner Schwester Renate bei seiner Mutter Randi Hafner. Nach dem Abitur 1949 begann er ein Studium an der Universität Freiburg, Fachrichtung Chemie. Eine weitere Ausbildungsstufe war das Studium an der Universität Stuttgart am Max-Planck-Institut. 1956 erfolgte der Abschluss als Diplom-Ingenieur mit der Fachrichtung Metallkunde. Im Anschluss war Hafner von 1957 bis 1961 bei Texas Instruments in der Metals & Controls Division in Attleboro, Massachusetts, USA, tätig. Hier zeichnete er als Ingenieur für die Entwicklung verschiedener Metallprozesse und Produkte verantwortlich. 1959 heiratete Jobst Werner Hafner Monica Hafner, geb. Fahlström. 1961 kehrte er nach Deutschland zurück und trat in den elterlichen Betrieb ein. Acht Jahre später, also 1969, übernahm er die Geschäftsführung in der vierten Generation zusammen mit seiner Kusine, Dr. Ruth Reiser-Hafner. In den folgenden vier Jahrzehnten hat er die Entwicklung der Firma maßgeblich beeinflusst. Sein Schwerpunkt lag im technischen Bereich und dessen Entwicklung. 1995 gab er die aktive Geschäftsführung an die fünfte Generation weiter und wechselte in den Beirat der Firma.

Neben der Arbeit im eigenen Unternehmen fand er noch Zeit für zahlreiche Ehrenämter. So gehörte er 26 Jahre als Vorstandsmitglied der Fachvereinigung Edelmetall und 25 Jahre in deren Arbeitsausschuss Dental an. Von 1971 bis 1973 fungierte er im BV Schmuck und Uhren als stellvertretender Obmann der Fachgruppe Scheideanstalten. In den folgenden 22 Jahren war er Obmann, also Vorsitzender dieser Fachgruppe.

Meisterkurs für Kurzentschlossene

Für den Meisterkurs M 18 an der Ronneburger Meisterschule, der Januar 2005 startet, können sich Interessenten noch für den Teil II Fachtheorie anmelden.

Obwohl alle 15 praktischen Ausbildungsplätze im Kurs M 18 ab 17.01.05 belegt sind, besteht noch die Möglichkeit, in den Teil II Fachtheorie einzusteigen. In 12 Wochen (vier 3-Tage-Wochen) stehen 450 Unterrichtsstunden auf dem Programm, in der Regel alle 14 Tage eine Woche Vollzeit.

Der Lehrgang endet am 08.07.05. Der Teil I Fachpraxis kann dann in einem der folgenden Kurse belegt werden, wobei im Kurs M 19 (25.07.05–26.01.06) bereits 11 Praxisplätze belegt sind. Eine rechtzeitige Anmeldung sichert jedem Interessenten seinen Wunschtermin. **ZT**

ZT Adresse

Informationen erhalten Sie bei der Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg
Friedrichstraße 6
07580 Ronneburg
Tel.: 03 66 02/9 21-70
www.zahntechnik-meisterschule.de

KaVo beschließt strategische Neuausrichtung

Noch mehr Innovationen und stärkere Kundenorientierung bei Produkten für Zahntechniker und Zahnärzte stehen im Mittelpunkt einer geplanten Strategieänderung der KaVo Dental GmbH.

KaVo ist der weltweit führende Anbieter für Dentalprodukte. Diese Position will KaVo durch eine noch stärkere Marktorientierung sichern und ausbauen. Teil der strategischen Neuausrichtung ist daher die Ergänzung der bestehenden Produktpalette für Zahnärzte und Zahn-techniker durch spezifische Innovationen.

In Deutschland führen die neuen Anforderungen auch zu strukturellen Maßnahmen. Neu aufgebaut wird ein Kundenservicezentrum, das auf die Fragen und Wünsche

des Fachhandels noch schneller und kompetenter reagieren kann. Auch eine Beschleunigung der Reparaturabwicklung steht im Fokus.

Durch die Zusammenführung des Know-hows aus heute vier in zukünftig drei Geschäftsbereiche für Instrumente, Einrichtungen und Hightech (Produkte mit einem hohen Innovationsgrad) wird die Leistungsfähigkeit von KaVo erhöht, ohne das Produktspektrum zu reduzieren. Daneben ist eine erfolgreichere Vermarktung der

KaVo-Produkte geplant. Dazu soll in enger Kooperation mit dem Fachhandel der Kundennutzen von neuen Produkten wie z. B. Laser, CAD/CAM oder HealOzone besser vermittelt werden. Das KaVo-Management ist überzeugt, mit den jetzt geplanten Maßnahmen ein langfristiges Konzept entwickelt zu haben, das den Marktanforderungen der Zukunft Rechnung trägt und die Position von KaVo im Weltmarkt stärkt. **ZT**

ZT Adresse

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach/Riss
Tel.: 0 73 51/56-0
Fax: 0 73 51/56-14 88
E-Mail: info@kavo.de
www.kavo.com

Anmelderekord erzielt

Für den Candulor KunstZahnWerk®-Wettbewerb 2005 meldeten sich mehr Teilnehmer an als je zuvor

Der zum vierten Mal aus-geschriebene KunstZahn-Werk®-Wettbewerb der Firma Candulor erfreut sich enormer Beliebtheit und bis zum Anmelde-schluss Ende Oktober sind 87 Anmeldungen eingegangen, was weit mehr ist als je zuvor. Die Teilnehmer kommen aus neun Nationen: Norwegen, Holland, Belgien, Österreich, Liechtenstein, Schweiz, Ungarn,

Italien und Deutschland. Folglich hat der Kunst-



3. Platz KZW-Wettbewerb 2003: ZT Diana Schneider, Bad Soden.

wusstsein für hochwertige Prothetik steigt und nebst der Funktion die Ästhetik immer mehr an Bedeutung gewinnt.

Eine kompetente Jury wird die eingesandten Arbeiten bewerten, die alle an der IDS 2005 am Candulor Stand Nr. H58/J59, Halle 14.1 ausgestellt werden. Candulor wünscht den Teilnehmern gutes Gelingen und freut sich auf die KunstZahnWerke. *Max Sturm, Geschäftsführer* **ZT**

ZT Adresse

Candulor AG
Am Riederngraben 6
78239 Rielasingen-Worblingen
Tel.: 0 77 31/7 97 83-0
Fax: 0 77 31/2 89 17
E-Mail: candulor@candulor.de
www.candulor.com

KN Veranstaltungen Dezember 2004/Januar 2005

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
Dezember 8.12.2004	Berlin	Vier Schritte in die Therapiefreiheit! (Das Komfortpaket für das rechtlich sichere und praktikable Verkaufen von außervertraglichen KFO-Leistungen) Referent: Heike Herrmann	Forestadent Fr. Manz, Tel.: 0 72 31/4 59-1 81
11.12.2004	Aachen	Mikroschrauben – ein innovatives orthodontisches Verankerungskonzept Referenten: Prof. Dr. Dr. P. Friedrich, Priv.-Doz. Dr. U. Fritz u. Dr. A. Ehmer	Promedia Medizintechnik Anmeldg., Sekretariat Prof. Friedrich Tel.: 02 41/8 08 82 71
13./14.12.2004	Ronneburg	KFO-FKO Intensivtraining Referent: ZT Kuno Frass	ZT-Meisterschule Ronneburg Hr. Teichmann, Tel.: 03 66 02/9 21 70
Januar 26.01.2005	Essen	Adoro Workshop Referent: Christian Voss Fundamental	Tel.: 0 79 61/88 90
26.–28.01.2005	Hagen	Farbanalyse und Umsetzung der Zahnfarbe Referent: Gérald Ubassy Kreishandwerkerschaft Hagen	Tel.: 0 79 61/88 90
28.01.2005	Nürnberg	Berührt, geführt – Überzeugende Führungsarbeit im Mittelstand (Konferenz für Führungskräfte mit anschließender Verleihung des Preises „Arbeitgeber des Jahres“ moderiert von Ulrich Wickert) Referenten: u.a. Dieter Brandes und Klaus Kobjoll	compamedia GmbH Tel.: 0 75 51/94 98 63-0 www.topjob.de

rematitan®-News

Der Dentaurum Newsletter rund um das Thema Titan

Seit der 1. Ausgabe im Jahre 1995 wurde die rematitan®-News entsprechend den gestiegenen Erwartungen des Kundenkreises stetig anspruchsvoller, sowohl inhaltlich als auch im Design. Die anfangs einfache Schwarz-Weiß-



Ausgabe hat sich mittlerweile zu einem professionell gedruckten, vierfarbigen Newsletter gemauert. Wurden in den Anfängen ausschließlich Themen und Produkte aus dem Bereich Prothetik vorgestellt, so hat sich der Newsletter zu einem

Forum für die gesamte Dentaurum-Gruppe entwickelt. Der Leser findet heute auch Themen aus den Bereichen Kieferorthopädie, Keramik und Implantologie, was eindrucksvoll die effektive Nutzung der Synergien innerhalb der Dentaurum-Gruppe belegt.

Leserumfragen bestätigen den hohen informativen und aktuellen Inhalt der rematitan®-News. Neuigkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Technik werden für die Dentaurum Titan-Anwender kurz und prägnant aufbereitet. So wurde in den letzten Ausgaben zum Beispiel über die Anwendung von implantatgetragenen Suprastrukturen berichtet. Unter anderem wurde auch das Thema Titanlegierungen kritisch beleuchtet und hinterfragt. Hinweise auf Sonderaktionen, interessante Kurse und neue Produkte halten den Leser auf dem Laufenden.

Auch die Händler im nicht deutschsprachigen Raum zählen inzwischen zur regelmäßigen und begeisterten Lesergemeinde der rematitan®-News. Die englische Ausgabe wird

bereits weltweit verschickt – weitere Sprachversionen sind geplant.

Kommunikation und Dialog mit den Lesern wird bei Dentaurum groß geschrieben. Fragen zur Marktentwicklung und zu langfristigen Trends werden von den Lesern mit hoher Rücklaufquote beantwortet. Die Auswertung dieser Informationen werden in der nächsten Ausgabe für die Leser kurz zusammengefasst. Die Analyse von Kundenbedürfnissen ist auch eine wichtige Informationsquelle für die Forschungs- und Entwicklungsabteilung, die viele Anregungen in Produktneuentwicklungen oder Produktverbesserungen zum Wohle aller Titananwender und letztendlich des Patienten umsetzen kann. **ZT**

ZT Adresse

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

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: 21. Januar 2005

Anzeigenschluss: 7. Januar 2005

ZT Immobilien & Kapital

Hochrentable Kapital-Anlage, ab Euro 30.000,-. 20-jährige Erfahrung, seriöse Abwicklung. Anfragen: Dr. Aesculap Corp. & Partner, Tel.: 0 89/82 08 98 73, E-Mail: dr.aesculap.corp@t-online.de



uniqm – das digitale QMH

ANZEIGE

ANZEIGE

