

## Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Festzuschuss-System	Besucherrekord	Mitarbeitergespräche (2)	Implantate in der KFO?
ZT sprach mit VDZI-Präsident Lutz Wolf über umstrittene Aspekte des neuen Systems sowie dessen Auswirkungen auf die Labore.	Große Resonanz bei dritter gemeinsamer Fortbildung für Zahntechniker, Zahnärzte und Helferinnen im thüringischen Erfurt.	Wie im Dentallabor zielgerichtet Motivationsgespräche durchgeführt werden können, zeigt der zweite Teil unserer Serie.	Modetrend oder klinisches Bedürfnis? Guido Pedrolini zeigt eine attraktive Methode zur Erwachsenenbehandlung mittels KFO-Apparatur.
<b>ZT Politik_6</b>	<b>ZT Innungen_8</b>	<b>ZT Wirtschaft_9</b>	<b>ZT Technik_11</b>

ANZEIGE

## AUSGEZEICHNET... AUSGEZEICHNET...

... ENIGMA SYSTEM



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



### Gemeinsam an der Umsetzung der Festzuschuss-Neuregelungen arbeiten

## Erfolg durch Systempartnerschaft

**VDZI-Präsident Lutz Wolf zeigte in seiner Rede vor der Herbstmitgliederversammlung in Berlin unternehmerische Chancen für die zahntechnischen Meisterbetriebe auf**

(VDZI/gt) – Auf der Herbstmitgliederversammlung des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen am 30. November und 1. Dezember in Berlin hat Präsident Lutz Wolf auf ein politisch sehr ereignisreiches Jahr 2004 zurückgeblickt. In seiner einstündigen Rede zeigte er die politischen Aktivitäten des VDZI, seines Vorstandes und der Geschäftsstelle auf. Zufrieden äußerte sich Präsident Wolf auch über die gestärkte Einheit des VDZI und seiner 24 Innungen: Nur so

zahntechnischen Meisterbetrieb in Deutschland.

#### Stellungnahmen und Anhörungen zum Festzuschuss-System

Der Gemeinsame Bundesausschuss hatte den Auftrag vom Gesetzgeber, die wesentlichen Elemente des neuen Festzuschuss-Systems bis November festzulegen. Der VDZI war mit umfangreichen Stellungnahmen und Anhörungen beteiligt. Schließlich sollte bei der Festlegung der Befunde, der Regelversorgungen und der Berech-

#### Vergütungsverhandlungen mit neuen Korridorregeln

Die Innungen hatten in den letzten Wochen die verantwortungsvolle Aufgabe, die Vergütungsverhandlungen für Zahnersatz mit den neuen Korridorregeln durchzuführen. Mit Spannung war das Verhalten der Krankenkassen in den Regionen erwartet worden. Würden sie versuchen, die Korridorregeln auszunutzen und so weitere Preissenkungen durchzusetzen? Insbesondere die bayerischen Innungen hatten dies im letzten Jahr stark befürchtet und aus der Angst eines wirtschaftlichen Desasters ihrer Betriebe schon die Mitgliedschaft im VDZI gekündigt.

Der VDZI hat dieses Katastrophenszenario nicht geteilt, sondern mit den Innungen in den letzten Monaten alle Anstrengungen unternommen, sehr gute Verhandlungsgrundlagen für die Innungen zu erarbeiten. Mit Erfolg: Was im Rahmen der gesetzlichen Umsetzung zu verhindern war, konnte verhindert werden. Daher haben die Vorstände der nord- und südbayerischen Innungen ihren Mitgliedern im November dieses Jahres den Austritt nicht empfohlen. „Der VDZI begrüßt diesen Schritt ausdrücklich, denn die Einheit des gesamten Zahntechniker-Handwerks wird durch den Verbleib beider Innungen im VDZI gestärkt. Der politische Handlungsspielraum des VDZI und aller 24 Innungen in Deutschland bleibt durch diesen Entschluss erhalten.“

**ZT Politik\_4**



Im Rahmen der VDZI-Herbstmitgliederversammlung in Berlin wurde zu einem verantwortungsvollen Umgang der Partner des Zahntechniker-Handwerks mit dem neuen System aufgefordert.

können alle Beteiligten weiter daran arbeiten, die Bedrohung der Existenz vieler zahntechnischer Meisterbetriebe durch weitere Zwangsabsenkungen zu verhindern. Ebenso hat Lutz Wolf alle Delegierten aufgefordert, das neue Festzuschuss-System gemeinsam mit den Zahnärzten geschlossen umzusetzen, um Verunsicherungen in der Bevölkerung zu vermeiden. Schließlich biete das neue System auch unternehmerische Chancen für jeden

Leistungsanbieter. Die Festzuschüsse möglichst das derzeitige Versorgungsniveau und damit das Nachfrageniveau beim Zahnersatz gesichert werden. Noch immer ist dieser Prozess nicht abgeschlossen. Wesentliche praktische Elemente wie der neue Heil- und Kostenplan, die Definition dessen, was eine gleichartige oder andersartige Versorgung ist und wie genau deren Abrechnungsgrundlagen sind, sind noch nicht abschließend und sicher entschieden.

### Weitere Details in der Umsetzung des Festzuschuss-Systems geklärt

## Für Nachbesserungen offen bleiben

**Festzuschuss-System: Nach Klärung vakanter Fragen heißt es nun beobachten und nachjustieren**

(kh) – Seit dem 1. Januar gibt es in Deutschland befundbezogene Festzuschüsse für Zahnersatz. Einige offene Probleme der Umstellung konnten in letzter Minute noch geklärt werden. So wurden klare Regelungen über Abrechnungswege, gemeinsame Definitionen und Abgrenzungen bei Regelversorgungen, gleich- und andersartigen Leistungen vorgelegt. Damit die Labore jedoch eine nachvollziehbare Rechnung ihrer Leistungen erstellen können, benötigen sie von den Zahnärzten Informationen über die genehmigten Befunde – eine logische Konsequenz aus dem neuen System, für deren Umsetzung der Dachverband Deutscher Zahntechniker-Innungen bei Krankenkassen und Zahnärzteschaft jedoch intervenieren musste, so VDZI-Präsident Lutz Wolf im Gespräch mit der ZT. Eindeutige Aussagen zu dieser Problematik gibt es bisher von der KZBV. Diese sieht, ebenso wie der

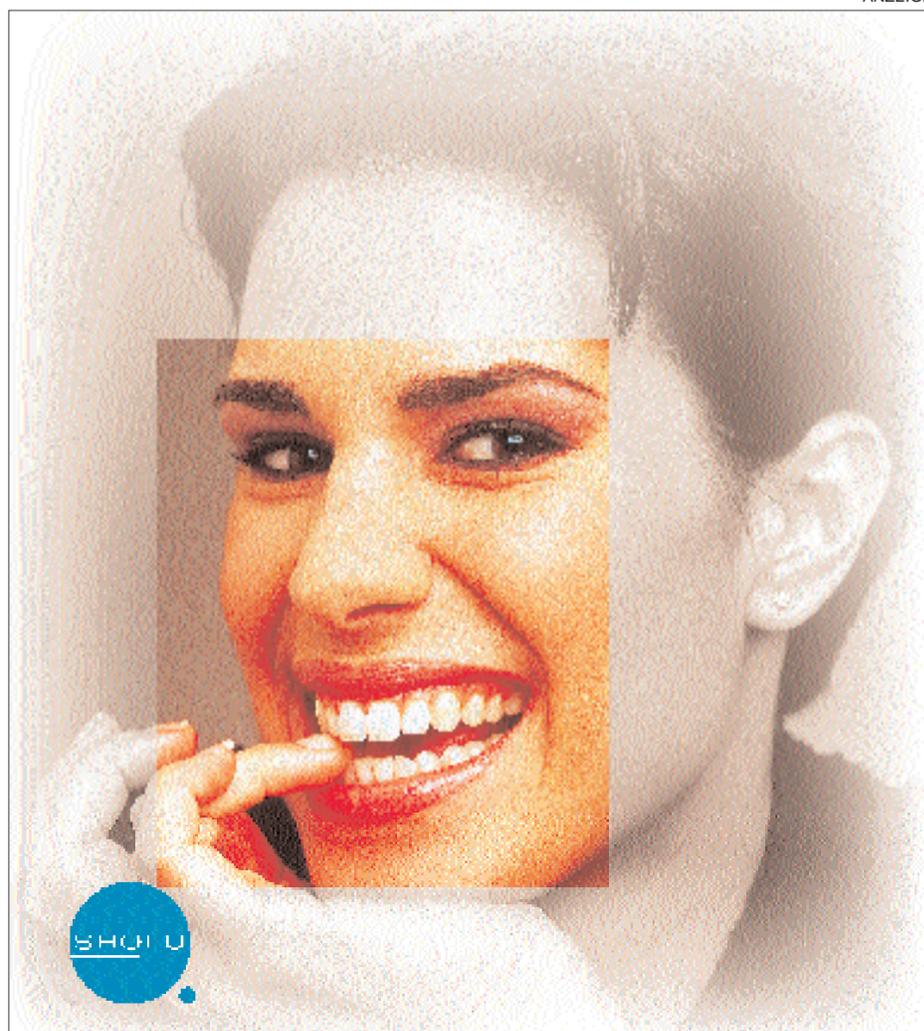
VDZI, die Notwendigkeit der Weitergabe von Befunden an das Labor und richtet entsprechende Empfehlungen an ihre Mitglieder.

Einen Rückschlag musste der VDZI hinsichtlich des vom Gemeinsamen Bundesausschuss (GBA) beschlossenen einheitlichen Festzuschusses hinnehmen. Nach Angaben Wolfs wurde in einer vom Gesundheitsministerium einberufenen Sondersitzung entschieden, die Praktikabilität des Festzuschuss-Systems zu sichern und stattdessen auf die Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben zu verzichten. Diese hatten ausdrücklich zwei verschiedene Festzuschuss-Beträge für die Erbringung von zahntechnischen Leistungen im gewerblichen Labor einerseits und im Praxislabor andererseits vorgesehen. Der VDZI hatte daraufhin den GBA-Beschluss als nicht gesetzeskonform vor dem Ministerium beanstandet. Mit der nun gefällten Entscheidung

seien Wettbewerbsnachteile für die Gewerbelabore nicht ausgeschlossen, so Wolf.

Jetzt wird die Umsetzung des Systems zeigen, an welchen Stellen Schwachpunkte existieren, die Risiken sowohl für die Patienten als auch für die Leistungserbringer bergen. Für Eckhart Lewering vom Ausschuss für Gesundheit und Soziale Sicherung gilt es daher, „die Auswirkungen der getroffenen Beschlüsse genau zu beobachten“. Eine Sichtweise, die der VDZI-Präsident mitträgt. Wenn Versorgungslücken und Ungerechtigkeiten festgestellt werden, so müssten alle Partner für Nachbesserungen offen sein, so Wolf. Damit könne auch das Vertrauen der Bevölkerung in das neue System und damit auch der Versorgungsanspruch gestärkt werden – für den VDZI-Präsidenten deshalb die wichtigste Aufgabe für alle an der ZE-Versorgung Beteiligten.

**ZT Politik\_6**



# GKV schreibt schwarze Zahlen

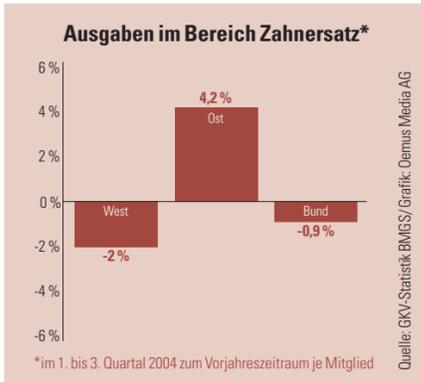
Die Gesundheitsreform bescherte der Gesetzlichen Krankenversicherung in den ersten drei Quartalen 2004 einen Überschuss in Milliardenhöhe

(kh) – Die Gesetzliche Krankenversicherung (GKV) hat im 1. bis 3. Quartal 2004 einen Überschuss von rund 2,64 Milliarden Euro erzielt. In den alten Bundesländern betrug das Plus ungefähr 1,86 Milliarden, in den neuen Ländern ca. 780 Mio. Euro. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, in dem die Kassen noch ein Defizit in Milliardenhöhe verzeichneten, ist dies eine positive Kehrtwende, die – so die Erwartungen des Bundesgesundheitsministeriums – durch die Zahlen

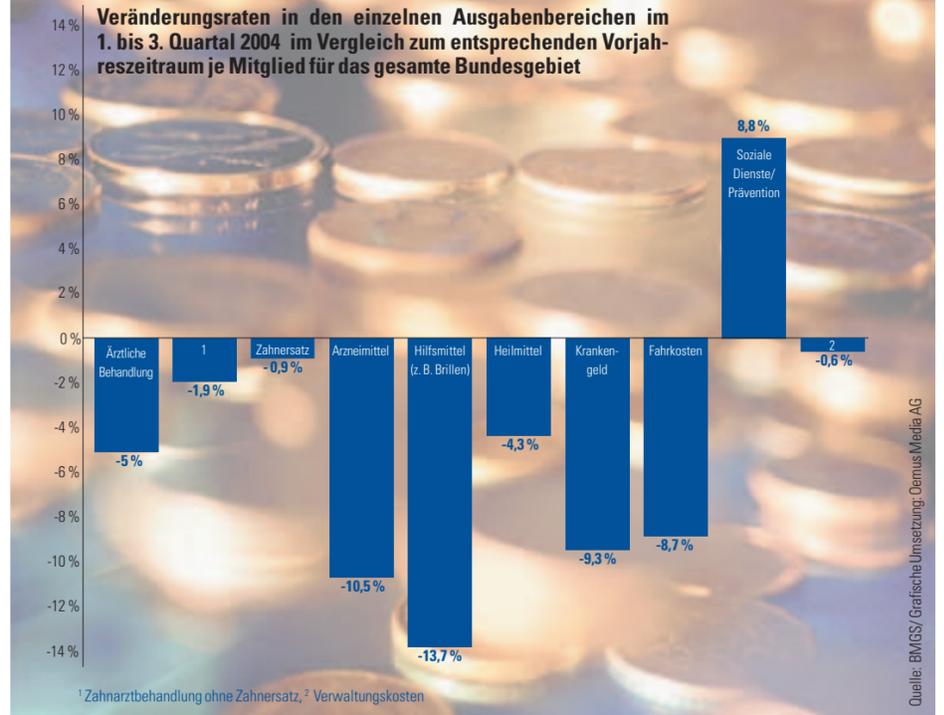
des 4. Quartals bestätigt werden wird. Die Gesundheitsreform zeigt damit ihre erhoffte Wirkung. Praxisgebühr, erhöhte Zuzahlungen, Bonus-

ben der Kassen 2004 im Vergleich zum Vorjahr je Mitglied um 3,2 v.H. zurückgingen. Deutliche Minusraten gab es insbesondere bei Arzneimitteln, Hilfsmitteln und Fahrkosten, also in den Leistungsbereichen, die in den vergangenen Jahren entscheidenden Anteil an den Defiziten der Krankenkassen hatten. Auf der anderen Seite zeigten hohe Zuwachsraten im Bereich Prävention und Früherkennung, dass „notwendige und gesundheitlich gebotene Arztbesuche zunehmen und keineswegs unterbleiben“, erklärte Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt.

Die Einspareffekte des GKV-Modernisierungsgesetzes beziehen sich jedoch nicht nur auf die Leistungen, sondern auch auf die Verwaltungsausgaben der Kassen. Auch diese sind, so die aktuellen Quartalszahlen, im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen. Obwohl das Volumen des



## ZT Leistungsausgaben der Krankenkassen



Überschusses deutlich unter den Erwartungen liegen wird – immerhin sollten die gesetzlichen Krankenkassen 2004 um knapp zehn Milliarden Euro entlastet werden –, erwartet die Ministerin von den Kassen wei-

tere Beitragssenkungen. Die Überschussentwicklung zeige, dass – entgegen der Absicht des Gesetzgebers – einer schnellen Schuldentilgung Vorrang vor Beitragssenkungen eingeräumt und Spielräume für Senkun-

gen nicht ausgeschöpft wurden, so Schmidt. Beitragsgelder und Einsparungen, die die Patienten aufzubringen hatten, seien jedoch keine „willkürliche Verfügungsmasse von Funktionären“. ZT

### ZT Schreiben Sie uns!

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

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



## Schwer zu stemmendes Großprojekt

Zeitplan zur Einführung der Gesundheitskarte erweist sich als zu optimistisch

(kh) – Sie gilt weltweit als größtes Telematik-Projekt im Gesundheitswesen: Die geplante Einführung der Gesundheitskarte. Das milliardenschwere Projekt soll die insgesamt rund 210.000 niedergelassenen Ärzte und Zahnärzte, Apotheken und Kliniken vernetzen und obendrein 71 Millionen Bundesbürger mit einer Karte ausstatten, die eine Speicherung von Versichertendaten und die Übermittlung elektronischer Rezepte erlaubt. Weitere Anwendungen wie die Arzneimitteldokumentation und Notfalldatenspeicherung sollen ebenfalls möglich sein. Doch das Mammutvorhaben hinkt den Erwartungen hinterher. Statt wie ursprünglich für Ende 2004 geplant, soll der technische Bauplan und die dahinterstehende Netzstruktur der Gesundheitskarte erst im Februar dieses Jahres vorliegen. Der Ausgang des Streits um den Ort der Datenspeicherung – ob auf der Karte selbst oder auf einem Server – wird bis dahin wohl noch offen bleiben. Sicher ist nur, dass ein Testdurchlauf beider Varianten,

der in einigen Regionen bereits begonnen hat, zur Lösung der strittigen Frage beitragen soll. An dem Test beteiligen sich insgesamt acht Bundesländer, darunter Bayern, Nordrhein-Westfalen und Sachsen.

350.000 Karten hergestellt werden. Wirtschaftsunternehmen, Kassen und Leistungsträger gehen deshalb davon aus, dass eine flächendeckende Einführung der Karte im Januar 2006, wie vom Gesetzgeber vorgesehen, kaum



Quelle: Siemens – Pressebild.

Steht der technische Bauplan, so kann mit der Produktion der Karten für die Gesamtbevölkerung begonnen werden. Doch diese wird laut der Industrie etwa ein Jahr in Anspruch nehmen, d.h. täglich müssten

machbar ist. Selbst Ulla Schmidt rückt von ihrem Zeitplan ab und hofft nunmehr auf eine Abgabe der Gesundheitskarte ab 2006 an zunächst rund 100.000 Versicherte in Testregionen. ZT

## Durststrecke hält noch weiter an

Auch zu Beginn des neuen Jahres keine Besserung für sächsische Labore

(dh) – Die für Ende des letzten Jahres von der Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZV) Sachsen eingeführten Sicherheitsabschlüsse für zahn-technische Leistungen zeigen ihre Auswirkungen bis in das Jahr 2005 hinein. So sind derzeit noch ca. 2.600 sächsische Zahntechniker arbeitslos oder arbeiten verkürzt. Schaut man auf das letzte Quartal 2004, kann dieses – abgesehen von einigen wenigen, tatsächlich durchgeführten Aufträgen und Reparaturen – für die sächsischen Labore als Totalausfall abgeschrieben werden. Diese missliche Lage wurde von der

KZV Sachsen obendrein noch mit der Bemerkung kommentiert, die Labore hätten ihre Gewinne doch bereits längst eingefahren. Mangelte es der KZV Sachsen vielleicht an Verantwortungsgefühl gegenüber den Dentallaboren? Obwohl die Budgets nicht nur in Sachsen knapp kalkuliert waren, haben andere KZVen offenbar sozial verträglichere Wege gefunden. Die KZV Thüringen beispielsweise setzte eine langsame Punktwertabsenkung seit April 2004 durch, die KZV Berlin senkte den Punktwert um lediglich 10 % pro Monat. In beiden Bundes-

ländern kam es zu keinen vergleichbaren Entlassungswellen wie in Sachsen. Und die Lage der Zahntechniker im Freistaat wird sich vor Februar 2005 auch kaum verbessern, blieb den Zahnarztpraxen bisher doch kaum Zeit, sich mit den neuesten Abrechnungsprogrammen auszurüsten und bekannt zu machen – den Software-Herstellern fehlten bis zum Jahreswechsel einfach die notwendigen Daten. Heil- und Kostenpläne, die Anfang Januar eingereicht wurden, werden deshalb nicht vor Februar ausgeführt werden können. ZT

### ZT Kurznotiert

**Kassenpatienten gehen seltener zum Arzt.** Zu Jahresbeginn 2004 ging die Zahl der Praxisbesuche schlagartig um zehn Prozent zurück, auch im dritten Quartal gab es ein Minus von rund acht Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zu verzeichnen. Als Grund wird vor allem die Praxisgebühr genannt. Unklar sei jedoch, ob die Gebühr wie beabsichtigt die so genannten Arzt-Hopper vom Praxisbesuch abgehalten hat, oder aber Menschen aus sozialen Gründen wegblieben, „für die zehn Euro sehr viel Geld sind“, so Roland Stahl, Sprecher der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung. (ots)

**Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZdH)** hat einen neuen Präsidenten. Otto Kentzler wurde von der ZdH-Vollversammlung für drei Jahre in das Präsidentenamt gewählt und löst damit Dieter Philipp ab, der sein Amt vorfristig niedergelegt hatte. Kentzler will sich vor allem für stärkere Marktpositionen der Mitgliedsbetriebe einsetzen. Dafür seien sinkende Arbeitskosten, Arbeitsmarkt-Reformen, weniger Bürokratie aber auch der Einsatz der Handwerksbetriebe in Richtung Qualifizierung, Fortbildung, mehr Kundennähe und verbesserter Kooperationsfähigkeit notwendig. (LVZ)

**2004 war das Jahr mit dem niedrigsten Krankenstand** seit Einführung der Lohnfortzahlung 1970. Den Arbeitgebern dürfte der Rückgang des Krankenstands auf 3,4 Prozent nach Schätzung des Gesundheitsministeriums rund eine Milliarde Euro an Einsparungen gebracht haben. Auch die Krankenkassen profitieren von dem historisch niedrigen Krankenstand. So hätten diese in den ersten drei Quartalen 2004 bereits 511 Millionen Euro eingespart. (SZ)

**Die Praxisgebühr nicht bezahlt** haben im letzten Jahr rund 350.000 Patienten, obwohl sie von einem Arzt behandelt worden sind. In einigen Fällen hätten die säumigen Zahler die Gebühr trotz einer Mahnung nicht beglichen, so der Sprecher der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, Roland Stahl. In den meisten Fällen handele es sich bei den 350.000 Patienten jedoch nicht um notorische Zahlungsverweigerer, betonte Stahl. Viele hätten die zehn Euro einfach nicht bei sich gehabt. (ots)

## ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

### Verlag

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

### Chefredaktion

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

Dirk Hein (dh)  
(Assistenz Chefredaktion)  
Tel.: 03 71/52 86-0  
E-Mail: dirk\_hein@web.de

### Redaktionsleitung

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

### Redaktion

Katja Henning (kh)  
(Redaktion)  
Tel.: 03 41/4 84 74-1 23  
E-Mail: k.henning@oemus-media.de

Eva Christina Börner (eb), M.A.  
(Redaktionsassistentin)  
Tel.: 03 41/4 84 74-1 06  
E-Mail: e.boerner@oemus-media.de

Carsten Müller (cm), ZTM  
Betriebswirt d. H.  
(Ressort Wirtschaft)  
Tel.: 03 41/69 64 00  
E-Mail: Adentaltec@aol.com

Natascha Brand (nb), ZT  
(Ressort Technik)  
Tel.: 0 86 51/60 20 53  
E-Mail: brand@dentalnet.de

### Projektleitung

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

### Anzeigen

Lysann Pohlann  
(Anzeigen-disposition/-verwaltung)  
Tel.: 03 41/4 84 74-2 08  
Fax: 03 41/4 84 74-1 90  
ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40  
(Mac Leonardo)  
03 41/4 84 74-1 92 (Fritz-Card)  
E-Mail: pohlann@oemus-media.de

### Herstellung

Christine Noack  
Tel.: 03 41/4 84 74-1 19  
E-Mail: ch.noack@oemus-media.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 Autorenerichtlinien. 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.



## Erfolg durch ...

Fortsetzung von Seite 1

Nur so können alle Beteiligten weiter daran arbeiten, die Bedrohung der Existenz vieler zahntechnischer Meisterbetriebe durch weitere Zwangsabsenkungen zu verhindern“, so VDZI-Präsident Lutz Wolf vor den Mitgliedern in Berlin.

### Positiv ins neue System hineingehen

Durch den Erhalt der inneren Einheit können alle Beteiligten ab dem 1. Januar 2005 gemeinsam an der erfolgreichen Umsetzung des Festzuschuss-Systems arbeiten, um Verunsicherungen in den Medien und der Bevölkerung zu vermeiden. Der Appell von VDZI-Präsident Lutz Wolf: „Die Partner des Zahntechnik-Handwerks müssen verantwortungsvoll mit dem neuen System umgehen.“ In diesem Zusammenhang hob Lutz Wolf die erfolgreiche und gezielte Umsetzung der Öffentlichkeitsarbeit des VDZI hervor. „Durch die intensive und vertrauensvolle Kommunikation mit den Politikern aller Parteien, mit der KZBV und den Spitzenverbänden der Krankenkasse sowie die Kampagnen des VDZI, des Kuratoriums perfekter Zahnersatz und von proDente gehen wir positiv in das neue System hinein“, betonte Lutz Wolf mit Nachdruck die VDZI-Beteiligung an einer erfolgreichen Umsetzung des Festzuschuss-Systems.

### Chancen konsequent nutzen

Für die einzelnen Innungen sieht VDZI-Präsident Wolf eine Chance darin, ihre Mitgliedsbetriebe über das neue System aufzuklären, damit diese sich als starker Partner ihrer Kunden positionieren können: So lässt sich das Festzuschuss-System in der Systempartnerschaft zwischen Zahntechnikern und Zahnärzten umsetzen. Als Leitfaden für die Be-

triebe hat der VDZI zehn Merksätze formuliert, die den zahntechnischen Meisterbetrieben als Abrechnungsgrundlage für das neue Festzuschuss-System dienen (siehe unten stehende Übersicht).

In der positiven Bewertung des neuen Systems und des GMG hob Lutz Wolf in dieser Hinsicht gerade die Härtefall-, Bonus- und Transparenzregelungen zum Wohle der Patienten hervor.

Außerdem hat der VDZI das Kuratorium perfekter Zahnersatz beauftragt, die Bevölkerung umfassend über die Zahnersatzversorgung 2005 zu informieren, damit dort Verunsicherungen vermieden und das Versorgungsniveau stabilisiert werden. Mit dem Symposium in Hamburg, den Telefonaktionen in den Wochen vor Weihnachten und der erstklassigen und der viel nachgefragten Broschüre „Zahnersatz aktuell – Versorgung im Vergleich“ ist dies ein wichtiger Beitrag für den Erfolg – noch ergänzt durch die VDZI-Imagebroschüre „KUNST DES LÄCHELNS“ und die weiteren Plakat- und Aufkleber-Aktionen mit dem Slogan „Schönes Lächeln – Nur mit den Besten“.

Die Botschaft an die zahntechnischen Meisterlabore lautete zum Ende des Berichtes von Lutz Wolf: Meisterliche Zahntechnik und hochwertige zahnmedizinische Leistungen sind untrennbar mit dem Meisterlabor in Verbindung mit dem qualitätsorientierten Zahnarzt verbunden. Die Zukunft für Zahnärzte und Meisterlabore heißt: noch bessere Leistungen zu leistungsgerechteren Preisen. Die Dentalbranche ist daher insgesamt aufgerufen, die Chancen für die Versorgungsqualität und die wirtschaftlichen Möglichkeiten mit Vernunft und Augenmaß zu besetzen. **ZT**

Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI)

## „Mit uns nicht!“ – Ein Zahntechniker macht mobil

Jens Richter aus Hartha initiierte eine Protestliste gegen die von der KZV Sachsen verordnete ZE-Honorarabsenkung. Gemeinsam mit Betroffenen will er aufdecken, wie es zu dieser drastischen Maßnahme kam.

(dh) – In den letzten Monaten sind die Entscheidungen der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Sachsens (KZVS) bezüglich Budgetüberschreitungen bei den Dentallaboren nur auf geringe Zustimmung gestoßen. Trotzdem äußerten nur wenige Zahntechniker ihren Unmut gegenüber der Öffentlichkeit. Einer von ihnen war und ist Jens Richter aus dem sächsischen Hartha. Mit der von ihm bereits unmittelbar nach Bekanntwerden der für das letzte Quartal 2004 verordneten ZE-Honorarkürzung ins Leben gerufenen Protestliste

wollte der sächsische Zahntechniker zunächst vor allem die wirtschaftlichen Folgen für die Labore abwenden, die diese Entscheidung mit sich brachte. Unter dem Motto „Mit uns nicht, es reicht!“ rief er Betroffene auf, sich mittels Unterschrift gemeinsam gegen diese Maßnahme der KZVS zu wehren, um die drohenden wirtschaftlichen Folgen für die Labore aufzuhalten. Mittlerweile ist die dreimonatige Zwangsabsenkung in Höhe von 60 % zwar vorbei, jedoch haben zahlreiche Zahntechniker auf Grund der

schlechten Auftragslage inzwischen ihren Job verloren bzw. arbeiten in Teilzeit. Wie konnte es nur soweit kom-

men? Wie konnte man offensichtlich bewusst in Kauf nehmen, dass die sächsischen Labore nach und nach an den Rand des Ruins geraten? Fragen, die Jens Richter nach wie vor keine Ruhe lassen. So hat sich der Sachse entschlossen, seine Protestliste (www.protestliste.de) auch im Jahr 2005 weiterzuführen. Er möchte die offensichtlichen Fehlentwicklungen sowie Missstände aufzeigen, die zu dieser wirtschaftlichen Misere (Auftragseinbrüche in 2004 von bis zu 20 %) führten. ZT sprach mit ihm. **ZT**

ANZEIGE



## „Wir werden auch weiterhin Fragen stellen“

Protestlisten-Initiator Jens Richter über falsche Entscheidungen sowie Fehleinschätzungen

**ZT** Sie wollen Ihre Protestliste auch über das vergangene Jahr hinaus weiterführen. Was glauben Sie, damit noch erreichen zu können?

Als wir angefangen haben, ging es uns vor allem darum, die drohende Arbeitslosigkeit vieler Zahntechniker abzuwenden. Wir hatten dafür mit unserem Team aus Zahnärzten und Zahntechnikern einen Lösungsvorschlag ausgearbeitet. Mit diesen Maßnahmen hatten wir uns dann an Staatsministerin Helma Orosz gewandt, welche uns einen Termin für ein Gespräch am runden Tisch versprach. Leider lehnte Frau Orosz's eigene Behörde, also das Sozialministerium, diesen Gesprächstermin ab – völlig zu Unrecht.

Bis zum 30.09.2004 sind laut unseren Recherchen und dem Bestätigungsschreiben des Sozialministeriums zwischen 78 % bis 83,5 % (AOK, IKK, Bundesknappschaft) des Gesamtumsatzes des Vorjahres erreicht

worden. Es fehlt damit also ein ganzes Umsatzquartal. Trotz der vielen HKP's im September war folgerichtig die Kürzung



Wer seiner Unzufriedenheit ebenfalls Ausdruck verleihen möchte, kann sich unter [www.protestliste.de](http://www.protestliste.de) in eine Unterschriftenliste eintragen.

des ZE-Honorars um 60 % falsch und wirtschaftlich schädigend. Wenig später wurde der Sicherungsabschlag für Versicherte der VDAK/AV auch wieder zurückgenommen. Positive

Auswirkungen hatte diese Maßnahme jedoch nicht mehr. Wir wollen nun klären, warum sich die Situation derart entwickeln konnte, und warum keiner etwas dagegen unternommen hat. So werden wir also auch weiterhin Fragen stellen. Das ist ganz wichtig, denn jetzt besteht für die KZV Sachsen die große Chance, den „Sumpf“ in der KZV auszulöschen. Hier muss ein Einschnitt folgen, damit die KZV Sachsen wieder zu dem gemacht wird, was sie eigentlich sein sollte.

Mit unserer Unterschriftenaktion wollen wir weiterhin klären, was innerhalb der Ministerien eigentlich passiert ist. Dort hat es einige Fehlentscheidungen gegeben, wie zum Beispiel die Sperrung der VdAK-Kassen. Wenn diese dann auf einmal wieder vollkommen freigegeben werden, so waren sie eigentlich nie betroffen und wurden fälschlicherweise gesperrt, was ich eigentlich schon als rechtswidrig bezeichne.

**ZT** Haben Sie einen Überblick darüber, wie viele Einträge es bislang in Ihrer Protestliste gibt?

Ich habe diese noch nicht durchgezählt, aber es sind viele. Zudem ist die Liste bereits dem Gesundheitsministerium in Berlin und an Bundesminister Wolfgang Clement übergeben worden. Wir haben das Weiteren einen Brief an Ministerpräsident Georg Milbradt geschickt, in dem wir ihn darauf aufmerksam gemacht haben, dass, sollte die Problematik nicht gelöst werden, die Probleme in den Staatsdienst übergehen und damit auch Sache des Freistaates werden. Für uns ist es wichtig, dass nun endlich Konsequenzen gezogen werden.

**ZT** Wie schätzen Sie die Reaktionen ein, die bislang auf Sie zugekommen sind?

Positive Resonanz und Unterstützung erhielten wir seitens der Zahnärzte, die sich auch mit für uns Zahntechniker einsetzten. Das ist durchaus nicht unumstritten. Schließ-

lich hatte Dr. Ralph Nikolaus (stellv. Vorstandsvorsitzender KZVS) ja in einer Sitzung von Zahnärzten ausgesagt: „Wir wollen nicht, dass die Zahntechniker noch mehr verdienen.“ Er hatte versucht, einen Keil zwischen Zahnärzte und Zahntechniker zu treiben, was definitiv nicht gelungen ist. Etwas traurig bin ich über die Reaktionen aus der Zahntechnik. Hier hatte man eher eine resignierende Einstellung, sodass die Unterstützung sehr verhalten ausfiel.

**ZT** Wie wird sich Ihrer Meinung nach die Situation der Zahntechniker zu Beginn des neuen Jahres gestalten?

In jeder Firma wird jetzt versucht, gangbare Lösungswege zu finden. Natürlich werden auch wieder Leute eingestellt. Ich bin mir aber sicher, dass nicht alle der 2.600 Zahntechniker, die momentan betroffen sind, wieder voll beschäftigt werden können. Das ist aus wirtschaftlicher Sicht durchaus verständlich. Daran hängt aber noch ein weiterer Punkt. Selbst wenn man im Januar einen neuen Plan beantragt, so dauert es bis in den Februar, bis dieser Antrag bei den Krankenkassen genehmigt wurde und bis der Patient dann wirklich auf dem Behandlungsstuhl sitzt. Die Situation für die Zahntechniker bleibt also kritisch.

**ZT** Für Bayern und Baden-Württemberg scheinen Übergangsregelungen zum neuen Festzuschuss-System zu existieren. Für Sachsen gibt es so etwas nicht?

Nein. Deswegen sind wir auch so sauer. Die KZV hatte eigentlich die Chance, mit den Kassen zu verhandeln. Diesen Zug haben sie aber verschlafen. Wir in Sachsen sind sowieso das einzige Bundesland, was diese Probleme hat, und das ist letztendlich auch auf die Arbeit der KZV zurückzuführen. Das ist die Hauptursache, warum es zu dieser Misere gekommen ist. Bei uns in Sachsen passiert nichts, außer dass sich der Vorstand zusammensetzt und überlegt, wie viel er verdienen darf. Momentan sind wir dabei, die Verluste der zahntechnischen Labore zusammenzurechnen, die bislang entstanden sind. Hierbei hoffen wir auf die Mithilfe der sächsischen Labore, die uns diese Zahlen zur Verfügung stellen müssten. **ZT**

## ZT Info

### MERKSÄTZE FÜR DAS NEUE SYSTEM

#### 1. BEL II – 2004 ist weiterhin Abrechnungsgrundlage für GKV-Leistungen

Für die Abrechnung zahntechnischer Leistungen in der Versorgung mit Zahnersatz und Zahnkronen gilt weiterhin das bundeseinheitliche Leistungsverzeichnis BEL II – 2004.

#### 2. Berechnet wird die tatsächlich erbrachte Leistung in Art und Menge

Zahntechnische Leistungen nach dem BEL II – 2004, die als befundbezogene Regelversorgung erbracht werden, werden nach der tatsächlich erbrachten Art und Menge im konkreten Patientenfall berechnet.

#### 3. Die Vergütung für diese Leistungen richtet sich wie bisher nach der Höchstpreis-Liste, wie sie im Vertragsbereich zwischen den Zahntechniker-Innungen und den Krankenkassen vereinbart wurde

#### 4. Die sog. „Kostenaufstellung“ ist nicht mehr erforderlich

Das zahntechnische Labor erstellt eine einheitliche Rechnung für die tatsächlich erbrachten Leistungen.

#### 5. Befund und Regelversorgung bilden einen sachlichen Abrechnungszusammenhang

- Die BEL-Leistungen und Höchstpreise gelten nur für Aufträge, bei denen die beauftragte Versorgungsart auch dem Inhalt der Regelversorgung für den konkreten Befund des Patienten entspricht. Ist dies nicht der Fall, ist der gesamte Auftrag privat zu berechnen (andersartige Versorgung).

- Alle anderen zusätzlichen zahntechnischen Einzelleistungen oder Versorgungsarten gehören entweder zu gleichartigem oder andersartigem Zahnersatz im Sinne der §§ 55 Abs. 4 und 5 SGB V und sind privat zu berechnen.

- Die Berechnung der privaten zahntechnischen Leistungen nach BEB wird von den Kostenträgern erwartet.

#### 6. Die bisherigen Transparenzregeln gelten weiter

- Der Zahnarzt hat eine Kopie der Originalrechnung des Labors an den Patienten weiterzugeben (§ 87 Abs. 1 a Satz 9 SGB V).
- Der Zahnarzt hat eine Konformitätserklärung des Herstellers (Labors) an den Patienten weiterzugeben (§ 87 Abs. 1 a Satz 9 SGB V).

- Der Zahnarzt hat auf dem Heil- und Kostenplan vor Behandlungsbeginn anzugeben, welcher Herstellungsort für die zahntechnischen Leistungen gewählt wurde (§ 87 Abs. 1 a Satz 4 SGB V).

- Der Zahnarzt hat auf dem Heil- und Kostenplan anzugeben, ob ein gewerbliches Labor oder ein zahnärztliches Labor die Einzelleistungen herstellt (§ 87 Abs. 1 a Satz 10 SGB V). Dies dient der Ermittlung der zu gewährenden Festzuschüsse.

#### 7. Für Zahnersatz gibt es keine Budgetbegrenzungen des Zahnarztes mehr

Damit kann die einzelne KZV den einzelnen Zahnarzt nicht mehr am politischen Gängelband führen. Hierdurch entstandene Nachfrageschwankungen in den Regionen gehören der Vergangenheit an.

#### 8. Die neuen zahntechnischen Versorgungsarten werden besser bezuschusst als bisher

Der Patient erhält auch dann den Festzuschuss für seinen Befund, wenn er eine andere Versorgungsart als die Regelversorgung wählt. Neue Technologien können auf Grund des sicheren Zuschusses eine schnellere Anwendungsbreite finden, werden aber privat berechnet.

#### 9. Die Suprakonstruktionen auf Implantate werden besser und umfassender bezuschusst als bisher

- Die Einzelzahnversorgung auf Implantat erhält einen höheren Zuschuss als bisher.
- Für alle Implantat-Erstversorgungen hat der Patient nun ab 2005 einen Anspruch auf den Festzuschuss für seinen Befund, der vor dem Setzen der Implantate bestand.
- Alle Leistungen im Zusammenhang mit Implantaten, wie z.B. Implantataufbauten und implantatbedingte Verbindungselemente erhalten keinen Zuschuss und sind privat zu berechnen.

#### 10. Der Härtefall-Patient erhält alle anfallenden Kosten der Regelversorgung

Auch die Regelleistungen für den Härtefall-Patienten werden nach der tatsächlichen Art und Mengemitteln Innungs-Höchstpreisen berechnet. Diese tatsächlich anfallenden Kosten trägt die Krankenkasse. Der Härtefall-Patient kann auch alle anderen Leistungen wählen, muss aber wie alle anderen dann entsprechend die Mehrkosten tragen.

Walter Winkler, Generalsekretär des VDZI

## ZAHNTECHNIK ZEITUNG

### Verwirrung und leere Auftragsbücher

Seit dem 1. Januar ist für Zahnärzte und Laboratorien wieder mal alles anders. Aber leider nichts einfacher. Durch die bisherigen Unklarheiten über gleich- und andersartige Versorgungsarten sowie die Art und Eingrenzung der befundorientierten Festzuschüsse ist die Verwirrung in Praxen und Laboren groß. Die neue Form der Bezuschussung wirkt geradezu als bürokratisches Monsterwerk. Doch erstmals scheinen es nicht die Patienten zu sein, die verunsichert sind und deshalb nicht mehr zum Zahnarzt gehen. Nein, es ist die Verunsicherung derjenigen, die Heil- und Kostenpläne erstellen und genehmigen müssen, weshalb es nun zu Auftragseinbrüchen in den Dentallaboren kommt.

Dennoch hat dieses System seine Chance verdient, bietet es doch endlich neue Perspektiven in der Abrechnung. Gerade die neuen Bundesländer, die eine deutliche Angleichung zum Westen erfahren haben, profitieren davon. Die von vielen befürchtete Erwartung, dass der durchschnittliche Bundesmittelpreis im Osten nicht durchsetzungsfähig sei, hat sich nicht bestätigt. Gerade vor dem Hintergrund, dass auch die Zahnärzte einen bundesdurchschnittlichen Punktwert erhalten, respektieren die Kunden der Dental-Laboratorien den neuen BEL-Preis. Auch die Verfahrensweise, dass gleichartige und andersartige Leistungen nach BEB abzurechnen sind – analog wie beim Zahnarzt mit der GOZ – wird von den Zahnärzten seit dem letzten Jahr akzeptiert. Auch der Preisunterschied zwischen einer vestibulären Verblendung samt Krone und einer Vollverblendung ist für die Zahnärzte nichts Neues und wird ohne Diskussion an den Patienten weitergegeben. Alles kein Problem, rechnet doch auch der Zahnarzt in einem solchen Fall mehr Honorar ab.

Selbstverständlich hat das Festzuschuss-System auch in den alten Bundesländern seine Vorteile. Zwar mussten die BEL-Preise in einigen Vertragsbereichen erneut abgesenkt werden, doch viele Versorgungsarten fallen künftig aus den in ihrem Leistungsumfang stark eingeschränkten Regelversorgungen heraus. Die Möglichkeit der Abrechnung über das BEB sowie eine hohe Kaufkraft der Patienten wird die Einkommensverluste durch die Senkung der BEL-Höchstpreise wieder ausgleichen.

Somit steht eines fest: Wenn sich die Verunsicherung gelegt hat und die Betriebe durch geeignete Maßnahmen den Auftragseinbruch zu Beginn des Jahres abfedern können, wird das neue System viele Vorteile für eine bessere Zukunft der Labore bringen.

Ihr Roman Dotzauer



# „Labore müssen keine systembedingten Auftragseinbrüche befürchten“

ZT Zahntechnik Zeitung im Gespräch mit dem VDZI-Präsidenten Lutz Wolf über umstrittene Aspekte des Festzuschuss-Systems und deren Auswirkungen auf die Labore

**ZT** Der VDZI hat den Beschluss des Gemeinsamen Bundesausschusses (GBA) vom 3. November 2004 als nicht gesetzeskonform kritisiert, da – anders als vom Gesetzgeber vorgesehen – ein einheitlicher Festzuschuss für die Erbringung von zahn-technischen Leistungen sowohl im Praxislabor als auch im Gewerbelabor festgelegt wurde. Gab es als Reaktion auf die Beanstandung dieses Beschlusses durch den VDZI beim Gesundheitsministerium bereits eine Stellungnahme bzw. weitere Verhandlungen?

Als Reaktion auf die Kritik des VDZI (GBA-Beschlusses) hat das Bundesministerium für den 30. November 2004 eine Sondersitzung anberaumt, zu der alle beteiligten Partner eingeladen waren, um ihre Standpunkte darzulegen. Es wurde die Frage diskutiert, ob die gesetzlichen Vorgaben zurückgehen können, um die Praktikabilität der neuen Regelung nicht zu gefährden. Nach Abwägung beider Seiten wurde am Ende entschieden, die Praktikabilität des Systemwechsels zu sichern und auf eine konsequente Umsetzung des Gesetzes zu verzichten. Auch nach dieser Entscheidung bleibt es für mich dabei: Eine konsequente Umsetzung des Gesetzes mit zwei abgestuften Festzuschuss-Ebenen hätte in der täglichen Praxis nicht mehr Probleme geschaffen als der nun verabschiedete einheitliche, gemittelte Festzuschuss.

Dass die Entscheidung aus Sicht des VDZI nicht akzeptabel ist, ist eine andere Frage. Aber wir waren in das Verfahren einbezogen und haben auf der Sondersitzung unsere Gegenvorschläge und Bedenken mit Hinweis auf die gesetzlichen Vorgaben im Sozialgesetzbuch, in dem die Trennung von beiden Zuschussebenen vorgesehen war, noch einmal deutlich gemacht. Denn im Augenblick haben wir auch zwei Ebenen der Bezuschussung. Dort, wo das Praxislabor mit 5 % niedrigeren Preisen als das Gewerbelabor arbeitet, erhält auch der Patient bei 50 % Zuschuss einen abgestuften Zuschuss.

Und es gibt noch einen weiteren Punkt, den man zu diesem Thema anmerken muss. Wenn keine abgestuften Ebenen von Zuschüssen existieren, so haben natürlich die gewerblichen Labore durch den Preisunterschied einen Wettbewerbsnachteil gegenüber den Praxislaboren. Ich kann nur hoffen, dass die KZBV nicht versuchen wird, die Statik des Themas Praxislabor mit den neuen gesetzlichen Regelungen aufzubrechen, um am Ende eine Überwindung der 5%igen Absenkung der Praxislaborpreise und eine Aufwertung der Praxislabore zu erreichen. Die technische Umstellung der Bezuschussung von Sachleistung auf Geldleistung hat nichts mit dem Praxislabor zu tun. Würde nun mit Hilfe des Systemwechsels das Praxislabor aufgewertet, wäre das unweigerlich eine schwere Belastung für das befundorientierte Festzuschuss-system.

**ZT** Am „vorläufigen“ Heil- und Kostenplan nach dem Festzuschuss-System kritisieren Sie vor allem die fehlende Angabe der genehmigten Befunde an

das Labor, ohne die eine klare Abgrenzung zwischen GKV-Leistung und privater Leistung nicht möglich wäre. Kam es diesbezüglich bereits zu Abstimmungserfolgen zwischen VDZI und der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung?

Der Heil- und Kostenplan selbst wurde nicht vom VDZI kritisiert. Wir streben jedoch an, dass der genehmigte Heil- und Kostenplan beziehungsweise alle notwendigen Informationen des HKP über die Befunde an das Labor weitergeleitet werden. Und hier haben wir interveniert – bei der Zahnärzteschaft und bei den Krankenkassen. Als Lösung haben wir vorgeschlagen, den von der Kasse genehmigten Heil- und Kostenplan an das Labor

man nicht überbewerten. Viel bedeutender für die Patienten und Betriebe ist die weitgehende sowie innovationsfreundliche Mehrkostenregelung. Damit kann der Patient praktisch unter allen anerkannten Versorgungsformen wählen, ohne seinen Zuschuss für die Regelversorgung einzubüßen. Um dieser Regelung jedoch entsprechen zu können, und um dem Labor eine richtige Abrechnung zu ermöglichen, muss das Labor die notwendigen Informationen erhalten. Die eindeutigen Aussagen der KZBV will ich an dieser Stelle betonen. Die KZBV und der VDZI stimmen hinsichtlich der vollständigen Information des zu beauftragenden Labors überein. So heißt es in den In-

formationen, dass es vorher der Fall war. Ich erwarte deshalb in den ersten Wochen eine leichte Verzögerung in der Nachfrage. Wir müssen abwarten, wie sich die Partner – Krankenkassen, Zahnärzte und Labore – in diesem System aufeinander einspielen. Und hier ist eine enge und ständige Abstimmung erforderlich. Es ist wichtig, dass die Innungen mit den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen darüber sprechen, auf welchem festgelegten Weg beispielsweise das Labor alle notwendigen Informationen zur Auftragserteilung und zur Rechnungsregelung erhält. Um das Vertrauen der Bevölkerung in die Funktionsfähigkeit des Systems zu sichern, ist es darüber hinaus wichtig, dass alle Partner für Nachbesserun-

gen einer korrekten Beurteilung unterzogen werden, ob es sich dabei tatsächlich um Einzelfälle handelt oder größere Teile der Bevölkerung systembezogen betroffen sind. Im letzteren Fall muss nachgebessert werden. Wenn dies alles berücksichtigt wird, sehe ich keine großen Umsetzungsschwierigkeiten.

**ZT** Wie wird sich Ihrer Meinung nach die Auftragslage der Labore durch die Einführung des Festzuschuss-Systems im Verlaufe des Jahres 2005 gestalten? Wegen der erheblichen regionalen Unterschiede ist eine allgemein gültige Einschätzung nicht möglich. Die budgetbedingte Zurückhaltung in einigen Gebieten im vergangenen Jahr wird nun zu einer verstärkten Nachfrage in diesen Gebieten führen. Auch wird die neue Härtefallregelung unter diesem Aspekt positiv wirken. Dagegen können skandalträchtige Schlagzeilen in den Medien die Nachfrage eher negativ beeinflussen. Grundsätzlich gibt es nur ein objektives Kriterium, das die Auftragslage in den Laboren bestimmt, und das ist der Versorgungsbedarf der Bevölkerung. Es gibt aus meiner Sicht im Augenblick keine Veranlassung zu glauben, dass eine bedarfsorientierte Versorgung durch neue Gesetzesregelungen behindert wird. Insofern müssen die Labore keine systembedingten Auftragseinbrüche befürchten. Es wird dann zu Einbrüchen kommen, wenn die Medien mit ersten kritischen Berichten die Verunsicherung der Bevölkerung auslösen. Wir haben dies 1998 erlebt – damals haben die öffentlichen Streitereien zum kostenfreien HKP und zum GOZ-Steigerungssatz bei Keramikverblendungen eine monatelange Pressekampagne ausgelöst, deren Wirkung bei den zur Versorgung anstehenden Patienten einer Behandlungsverweigerung gleichkam. Die Versorgung war dramatisch eingebrochen. Ich kann nur hoffen, dass alle Beteiligten die Erfahrungen von 1998 nicht vergessen haben und sich 2005 verantwortungsbewusst und sensibel verhalten.

**ZT** Der VDZI hat bereits viele offene Probleme bzgl. des Festzuschuss-Systems beanstandet. Neben dem positiven Ergebnis bzgl. der Einsicht in die Befunde hat der VDZI z.B. für die Beibehaltung der prozentualen Lösung bei Reparaturen plädiert und einen Erfolg hinsichtlich der Indikation von festsitzendem Zahnersatz erzielen können. Welche Aufgaben sehen Sie noch vor sich?

Tatsächlich gibt es nicht nur beim festsitzenden Zahnersatz vom VDZI bewirkte oder beeinflusste Elemente, auf die ich hier aber im Einzelnen nicht näher eingehen möchte. Vor uns liegen nun noch Verhandlungen über die Anpassungen bei den „Einleitenden Bestimmungen“ des BEL II 2004 und bei einzelnen Leistungspositionen selbst.

Des Weiteren sind in den nächsten Monaten – wie vom Gesetzgeber vorgeschrieben – Leistungspositionen für den Bereich der implantatgetragenen Suprakonstruktionen zu definieren und zu vereinbaren. Das Bundesgesundheitsministerium lässt einzelne Ergebnisse des Bundesausschusses einer weiteren wissenschaftlichen Prüfung unterziehen, was die eine oder andere Veränderung nach sich ziehen kann. Die Politik hatte bekanntlich das Ziel, die Versorgungsstruktur der Bevölkerung mit dem neuen System nicht zu ändern. Wenn die neuen Regelversorgungen der Versorgungsstruktur in bisheriger Weise entsprechen sollen, dann muss man jedoch bereit sein, Nachbesserungen vorzunehmen. Es kann nicht sein, dass einerseits die Regelversorgungen dem anerkannten zahnmedizinischen Stand entsprechen sollen, andererseits jedoch als Regelversorgungen Klammermodellgussprothesen der 50er und frühen 60er Jahre vorgesehen sind. Hier wird meines Erachtens im Rahmen der regelmäßigen Überprüfungen der GBA-Beschlüsse noch Handlungsbedarf gegeben sein. Abschließend sage ich, das Festzuschuss-System hat seine Chance verdient. Lassen Sie uns alle daran arbeiten, dass es eine Chance wird. **ZT**

## ZT Statement zum Festzuschuss-System in der Zahnersatz-Versorgung



„Das Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung hat die Beschlüsse des Gemeinsamen Bundesausschusses zum Zahnersatz vom 3. November vergangenen Jahres nicht beanstandet. Mit der Reform der Finanzierung von Zahnersatzleistungen hat die rot-grüne Koalition einen mutigen Schritt unternommen. Sie geht dabei davon aus, dass sich die negativen Erfahrungen, welche die Vorgängerregierung im Jahr 1998 mit Festbeträgen gemacht hat, nicht wiederholen werden. Die neuen Regelungen stellen auch eine Art Vertrauensbeweis gegenüber den Zahnärzten dar. Ihre Verbandsvertreter sind nun am Zug und müssen dafür sorgen, dass die gesetzlichen Bestimmungen ihrem Sinn entsprechend angewendet werden. Ob die vom gemeinsamen Bundesausschuss der Festlegung von ‚einheitlichen‘ Festbeträgen zu Grunde gelegten Annahmen zutref-

fen, oder ob die vom Verband der Zahntechniker hiergegen vorgebrachte Kritik zutreffend ist, vermag ich noch nicht zu beurteilen. Die Auslegung einer Rechtsvorschrift darf sich aber nicht nur an ihrem Wortlaut orientieren, sondern muss zugleich den praktischen Bedingungen gerecht werden, solange sie dem eigentlichen Sinn der (Neu-)Regelung nicht zuwiderläuft. Das Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung hat ausdrücklich darauf hingewiesen, dass es davon ausgeht, dass es zu keinerlei Verschlechterung in der Versorgung der Versicherten mit notwendigen Zahnersatzleistungen kommt, das gilt auch für den Bereich der Reparaturen und Wiederherstellungen. Erhebliche Unterschiede in den Zuzahlungen bei vergleichbarem Befund könnten hier durchaus zum Problem werden. Der Gemeinsame Bundesausschuss steht hier in der Pflicht und die Politik in der Verantwortung. Es gilt nun, die Auswirkungen der getroffenen Beschlüsse genau zu beobachten, dies werden wir tun. Allen Leserinnen und Lesern der ZT Zahntechnik Zeitung wünsche ich ein erfolgreiches Jahr 2005!“

Eckhart Lewering, MdB

weiterzuleiten. Damit könnte jedes Labor auf einfache Weise den Status des einzelnen Auftrages erkennen – ob es sich also um eine Regelversorgung, gleichartige oder andersartige Mehrleistungen für den Zahnersatz handelt – und diese der Labor-Abrechnung zu Grunde legen.

Während man diesen Vorschlag von verschiedener Stelle als einsichtig und logisch kommentiert hat, haben andere kritisch auf die damit verbundene Weitergabe von „Patientendaten“ an das Labor hingewiesen. Diesen Einwand kann man nicht gelten lassen. Wem soll ein Schaden entstehen, wenn neben den Mitarbeitern einer Zahnarztpraxis auch das beauftragte Labor über die glei-

formationsbroschüren der KZBV ausdrücklich, dass dem Labor alle notwendigen Informationen mit dem zahn-technischen Auftrag zu geben sind.

**ZT** Zusammen mit den Spitzenverbänden der Kassen hat die KZBV Erläuterungen zur Kombinierbarkeit der Befunde erarbeitet. Welche Position vertreten Sie in Hinblick auf diese Kombinationsempfehlungen?

Die Kombinierbarkeit der Befunde ist von großer Bedeutung in Hinblick auf das Zuschussvolumen des Patienten. Man muss gerade wegen der Gefahr, dass die neuen Regelungen den Zuschuss des Patienten tendenziell reduzieren, die Kombinierbarkeit verstehen. Nur die Kenntnis der Kombinierbarkeit von Befunden und damit von Regelversorgungen bezogen auf den einzelnen Zahn und auf den Kiefer, ermöglicht es, den Patienten ihre Zuschüsse in der maximalen Höhe zu ermöglichen.

Im Großen und Ganzen wurden bei der Kombinierbarkeit alle notwendigen Versorgungsmöglichkeiten erfasst. Natürlich wird sich bei der Praktizierung des Systems der eine oder andere Schwachpunkt herausstellen. Dies ist ganz normal und nicht anders zu erwarten. Es ist aber angestrebt und beschlossen in solchen Fällen nachzubessern.

**ZT** Welche Umsetzungsprobleme und damit verbundene Auswirkungen sehen Sie nach dem derzeitigen Stand des Festzuschuss-Systems auf die Labore in 2005 zukommen?

Am Anfang des Jahres wird es noch eine gewisse Unsicherheit bei allen Beteiligten geben. HKPs werden möglicherweise nicht so zügig bearbeitet, wie es

gen des Systems offen sind, wenn die Behinderung von Versorgungs- oder Zuschussungerechtigkeiten festgestellt werden. Im Mittelpunkt muss für alle stehen, auch für Politik, Dentalindustrie und -handel, das Vertrauen der Bevölkerung zu sichern. Dazu gehört es nicht nur, Nachbesserungsmöglichkeiten zu erkennen und umzusetzen, sondern auch voreiliges Infragestellen des Systems in der Öffentlichkeit am Beispiel einzelner Fälle zu unterlassen. Dies käme einem Vertrauensverlust und einer Verunsicherung der Patienten gleich. Das Beispiel einzelner sollte jedoch nicht außer Acht gelassen, son-

## Keine einheitliche Linie verfolgt

Übergangsregelungen für Festzuschüsse nur auf regionaler Ebene erzielt

(dh) – Das Festzuschuss-System ist da, mit all seinen neuen Abrechnungsmodalitäten. Was aber passiert mit den Ende 2004 eingereichten Heil- und Kostenplänen? Prinzipiell gilt die Regelung, dass Zahnersatz, der

Ebene Übergangsregelungen mit den zuständigen Kassenzahnärztlichen Vereinigungen (KZV) vereinbart. Vor allem die AOK hat sich für individuelle Lösungen eingesetzt. Sowohl in Bayern und Baden-Württemberg als auch in Sachsen-Anhalt gibt es zwischen KZV und AOK ausgehandelte Übergangsregelungen, die eine Eingliederung von Zahnersatz nach dem bisherigen gültigen System erlauben. Auch die IKK Direkt bietet als eine von wenigen Krankenkassen für ihre Versicherten die Möglichkeit an, alle Heil-

und Kostenpläne, die bis 31.12.2004 bei der Kasse eingegangen sind, nach altem Recht zu bearbeiten. Voraussetzung: Der Zahnersatz wird bis 30.06.2005 eingegliedert. Ziel solcher Maßnahmen ist es, so Dr. Peter Kuttruff, Vorsitzender der KZV Stuttgart, einen reibungslosen Wechsel zum neuen Festzuschuss-System zu ermöglichen.

Solche Regelungen sind jedoch die Ausnahme geblieben. In vielen Bundesländern (beispielsweise Sachsen) haben sich KZV und Krankenkassen auf keine gemeinsamen Maßnahmen einigen können. Somit wird Anfang Januar eine weitere Umsatzflaute für Dental-Labore befürchtet, da sich die Genehmigung von Heil- und Kostenplänen bis in den Februar hinein verzögern kann. Weder KZBV noch VDZI wollten sich allerdings dazu äußern. **ZT**

ANZEIGE



Praxisdent  
Qualität per bewusst innovativ  
Tel: 03227-9599-0 • www.praxisdent.de

chen Informationen des Patienten verfügt? Offensichtlich haben die Bedenkenträger vergessen, dass es ein Medizin-Produkte-Gesetz gibt, welches den Laborinhaber bestimmungsgemäß verpflichtet, die „Sonderanfertigung Zahnersatz“ für eine einzelne, exakt zu definierende Person herzustellen und zum Schutz dieser Person eine Konformitätserklärung abzugeben. Genau dafür müssen bereits jetzt Patientendaten an das Labor geliefert werden. Aber ich denke, diese Frage darf



Regelung der AOK in Bayern und Baden-Württemberg.

ab dem 1. Januar 2005 eingesetzt wird, nur nach den neuen Festzuschuss-Regeln abgerechnet werden darf und somit nur neue Heil- und Kostenpläne Gültigkeit besitzen. Doch von einer einheitlichen Regelung ist man weit entfernt. Während einige Krankenkassen davon sprechen, „mit großer Toleranz“ oder aber „in Ausnahmefällen“ alte Heil- und Kostenpläne zu akzeptieren, haben andere Kassen auf regionaler



Modell von AOK und Bundesknappschaft in Sachsen-Anhalt.







# INNUNGEN INTERN

## Rekordzahl erreicht

Gemeinsame Weiterbildung der Zahnärzte, Helferinnen und Zahntechniker im thüringischen Erfurt fand bei den Teilnehmern großen Zuspruch

Zum dritten Mal in Folge fand die gemeinsame Fortbildung für Zahnärzte und

Teilnehmerzahl eine Größenordnung von annähernd 1.500 Tagungsteilnehmern

fachliche Qualifizierung bei den Teilnehmern inzwischen einnimmt.

Vermittlung neuester Erkenntnisse der Wissenschaft und deren Umsetzung in der Praxis sind Voraussetzung für eine qualitativ hochwertige Zahnheilkunde zum Wohle der Patienten. Dieses gemeinsame Ziel kann nur durch eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker erreicht werden. Dabei ist die Durchsetzung der gemeinsamen Interessen – unter Berücksichtigung der vom Gesetzgeber geschaffenen Neuvorgaben des GMG – von entscheidender Bedeutung.

Die Thematik „Zahnmedi-

che Vorträge, neue Techniken und Verfahren unter Einbeziehung ästhetischer Gesichtspunkte. Die Referate im Programm der Zahnärzte oder der Zahntechniker waren von beiderseitigem Interesse geprägt. Schön zu wissen für die Organisatoren, dass

Zum hochkarätigen Referententeam unseres Zahn-technikertages gehörten:

(in alphabetischer Reihenfolge)

- Horst-Dieter Deuber aus Frankfurt/M.,
- ZTM Paul Fiechter aus Fürth,
- Dipl.-ZT Olaf van Iperen aus Wachtberg-Villip,
- ZTM Wolfgang Kohler aus Landsberg/L. und
- ZTM Siegbert Witkowski aus Freiburg.



Dieter Althaus, Ministerpräsident von Thüringen, während seiner Begrüßungsrede.



Die Zahntechniker-Innung Thüringen informierte während der Tagung über den Stellenwert des Zahntechniker-Handwerks.



Große Resonanz: Rund 1.500 Zahntechniker, Zahnärzte und Helferinnen trafen sich in der thüringischen Landeshauptstadt.

Zahntechniker in Thüringen statt. Jedoch zum ersten Mal erreichte die Teil-

und Besuchern. Diese große Resonanz kennzeichnet den Stellenwert, den die

zin zwischen Composite und Keramik“ bot viel Raum für werkstoffkundli-

diese gelungene Veranstaltung durch die Wahl der Themen in so hohem Maße von den Teilnehmern angenommen wurde. Die wissenschaftliche Leitung des



Wurden für ihre Meisterprüfungsarbeiten während der Tagung mit dem Klaus-Kanter-Preis ausgezeichnet (v.l.n.r.): Katharina Wagner, Anja Meißner u. Denise Schüller.

gesamten Kongresses hatte Professor Dr. B. Klaißer aus Würzburg.

## Innungen wollen helfen

Spendenaktion von ZIW und ZHB für die Opfer der Flutkatastrophe in Südostasien

Die Zahntechniker-Innung Württemberg und das Zahn-technik Handwerk Baden – Die Innung – haben ihren gemeinsamen Neujahrsempfang am 21. Januar 2005 abgesagt. Der Grund ist die Flutkatastrophe in Südostasien. Beide Innungen verzichten auf den traditionellen Empfang und möchten stattdessen den Menschen in der Krisenregion helfen.

Die eingeladenen Gäste aus Politik und Wirtschaft zeigten großes Verständnis für die Absage der Feier. Die Neujahrseinladung beider Innungen ist für viele seit Jahren Tradition. Die ZIW und das ZHB suchen derzeit nach einem konkreten Projekt, das sie unterstützen wollen.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter [www.ziw.de](http://www.ziw.de). **ZT**

### ZT Adresse

Zahntechniker-Handwerk Baden  
– Die Innung –  
Neuenheimer Landstraße 5a  
69120 Heidelberg  
Tel.: 0 62 21/47 54 37  
Fax: 0 62 21/47 59 53  
E-Mail: [ZTI-Baden@t-online.de](mailto:ZTI-Baden@t-online.de)  
[www.zahn-technik.de](http://www.zahn-technik.de)



Zahntechniker-Innung  
Württemberg  
Schlachthofstraße 15  
70188 Stuttgart  
Tel.: 07 11/48 20 58  
Fax: 07 11/46 10 70  
E-Mail: [info@ziw.de](mailto:info@ziw.de)  
[www.ziw.de](http://www.ziw.de)



### ZT Info

## Spendenaktion des VDZI

Seit Tagen stehen wir alle unter dem Eindruck einer Naturkatastrophe ungeahnten Ausmaßes. Das Seebeben im Indischen Ozean am 26. Dezember 2004 mit seinen unvorstellbaren Auswirkungen für Menschen, Tiere, Natur und die Gesellschaften der ostasiatischen Länder veranlasste den VDZI, eine Spendenaktion zu starten.



Foto: Carsten Hellmuth

Unabhängig von den vielfältigen Hilfsmöglichkeiten im privaten Bereich hält es der Vorstand bei einer Spendenaktion des VDZI für sinnvoll, den vom Bundeskanzler vorgeschlagenen Weg bei der Koordination der Hilfsmaßnahmen zu gehen. Bekanntlich hat der Kanzler vorgeschlagen, dass sich die hilfsbereiten Länder hilfebedürftige Partnerländer für die humanitäre Hilfe sowie für den Wiederaufbau suchen sollten. Entsprechend sollten die Städte und Gemeinden mit Partnerstädten bzw. -gemeinden die Hilfsmaßnahmen abstimmen.

Dieser Überlegung folgend sondiert der VDZI über das Bundeskanzleramt und das Auswärtige Amt die Möglichkeiten einer gezielten und effizienten Hilfsaktion zu Gunsten der Kollegen in dem betreffenden Partnerland. Im Vordergrund stehen dabei die humanitäre Hilfe und der Wiederaufbau zerstörter Einrichtungen für die zahnmedizinische Versorgung der heimischen Bevölkerung.

Für die Höhe der Spenden können nur die Spendenbereitschaft und der finanzielle Handlungsspielraum maßgeblich sein.

Der Vorstand des VDZI verbindet mit der Anfrage dennoch die Hoffnung, mit einem Spendenbeitrag von etwa 100.000,- Euro die Ziele der gemeinsamen Hilfsaktion wirkungsvoll erreichen zu können.

Der VDZI bittet darum, diese Aktion zu unterstützen und einen Spendenbeitrag unter dem Stichwort „Spendenaktion Ostasien“ auf das Konto des VDZI, Nr. 156000, BLZ 501 900 00, bei der Frankfurter Volksbank eG zu überweisen.

(Anmerkung der Redaktion: Der Spendenaufruf wurde dem Obermeister-Rundschreiben Nr. 1/2005 entnommen.)

### ZT Adresse

Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen  
Gerbermühlstraße 9  
60594 Frankfurt am Main  
Tel.: 0 69/66 55 86-0  
Fax: 0 69/66 55 86-33  
E-Mail: [info@vdzi.de](mailto:info@vdzi.de)  
[www.vdzi.de](http://www.vdzi.de)



### ZT Adresse

Zahntechniker-Innung Thüringen  
Neustadtstr. 6  
99734 Nordhausen  
Tel.: 0 36 31/90 29 14  
Fax: 0 36 31/90 29 13  
E-Mail: [zi-thueringen@t-online.de](mailto:zi-thueringen@t-online.de)  
[www.zahntechnik-th.de](http://www.zahntechnik-th.de)



# ZT WIRTSCHAFT

Motivationsstruktur erkennen, motivierende Ziele festlegen, Demotivation verhindern

## Das Motivationsgespräch im Dentallabor

Bei einer Befragung von 2.000 Beschäftigten fand das Meinungsforschungsinstitut Gallup heraus, dass 70 Prozent lediglich Dienst nach Vorschrift leisteten und 18 Prozent der Befragten sogar überhaupt keine Lust auf ihre Arbeit verspürten. So ist die emotionale Bindung an den Job zumeist gar nicht oder nur sehr gering ausgeprägt. Dabei kann die Unlust mehrere Ursachen haben und beispielsweise in einem schlechten Management, mangelnder Anerkennung, der falschen Position, dem Desinteresse des Vorgesetzten oder in der fehlenden Förderung begründet liegen. Ein Ausweg aus der Motivationsfalle könnten hier regelmäßig durchgeführte und zielgerichtete Motivationsgespräche sein.

Teil 2 der ZT-Serie „Mitarbeitergespräche im Dentallabor“ von den Autoren Karin und Michael Letter (Medical Management) sowie Dipl.-Ökonom Hans-Gerd Mazur (Eusera GmbH)

Wie kann ein Laborleiter ein Arbeitsumfeld schaffen, durch das sich ein Mitarbeiter emotional an „sein Unternehmen gebunden fühlt? Zum einen“ sollte er seine Zahntechniker nicht als Rädchen im Getriebe definieren, die gefälligst zu funktionieren haben, sondern sie als Persönlichkeiten mit eigener Identität und individuellen Wertevorstellungen akzeptieren. Der Mitarbeiter ist dann kein Gegenüber, das es lediglich anzuleiten, zu führen und von außen mit Hilfe ausgefeilter Motivationstechniken zu motivieren gilt, sondern gleichberechtigter Partner. Zum anderen liegt es in seiner Verantwortung, ihm jede Gelegenheit der intrinsischen und der extrinsischen Motivation zu bieten, d.h. ihn mit Hilfe äußerer Antriebe zu motivieren und seine Selbstmotivation zu fördern. Das Forum dafür ist das Motivationsgespräch. Allerdings: Es ist kontraproduktiv, wenn der Laborleiter das „Motivations-Füllhorn“ ohne Ansehen der Person ausschüttet. Voraussetzung für ein effektives Motivationsgespräch ist vielmehr das Wissen, wodurch sich ein Mitarbeiter überhaupt motivieren lässt.

### Der erste Schritt: Motivationsstruktur erkennen

Die Motivationslandschaft ist bunt wie ein Kaleidoskop. Doch immer noch sind die meisten Führungskräfte der Meinung, ihre Mitarbeiter lieben sich vor allem über das Gehalt zu Verhaltensveränderungen bewegen. Natürlich – die finanzielle Grund(sicher)ung muss dem Mitarbeiter im Dentallabor auf Grund seiner Tätigkeit möglich sein. Untersuchungen haben jedoch ergeben, dass sich Mitarbeiter für ihre Tätigkeit vor allem eines wünschen: Anerkennung für gut geleistete Arbeit. Es folgen genaue Kenntnis des Produkts und der Firmenziele und Eingehen auf private Sorgen. Erst an vierter Stelle steht das gute Einkommen.

Jeder Laborleiter wird in seinem Team Menschen vorfinden, die von höchst unterschiedlichen Motivatoren geprägt werden. Was aber nutzt es einem Vorgesetzten, auf die Motivation über das finanzielle Motiv zu setzen, wenn er es mit einem Zahntechniker zu tun hat, der vor allem dadurch motiviert wird, Dinge gemeinsam mit anderen durchzuführen zu können, für den der ideale Anreiz

mithin ein Teamziel ist? Während die Kollegin dann Höchstleistungen bringt, wenn sie Aufgaben in Eigenregie erledigen kann. Im Mittelpunkt der Überlegungen, wie sich das Tor zur Motivationsstruktur des Labormitarbeiters öffnen lässt, sollte die Überzeugung stehen, dass jeder Mensch einzigartig ist und auf Grund dieser Einzigartigkeit über einen individuellen Mix an Motivatoren verfügt, den der Laborleiter herausfinden muss, bevor er ins Motivationsgespräch geht! Dies kann in einem Vier-Augen-Gespräch geschehen, in dem der Mitarbeiter spüren muss, dass es seinem Chef nicht darum geht, ihn in ein Raster einzuordnen, sondern seinen Motivatoren auf die Spur zu kommen. Auf Seiten des Laborleiters ist dabei neben der Kenntnis möglichst vieler Motivationsfaktoren emotionale und soziale Kompetenz, Menschenkenntnis und der Wille notwendig, sich verstehend auf den Gesprächspartner einzulassen.

### Motivatoren-Cocktail mixen

Wer einen Motivatoren-Cocktail mixen möchte, muss wissen, welche „Zutaten“ zur Verfügung stehen:

– das Motivationsmuster „Leistung/Tätigkeit/Selbstverwirklichung“. Eine befriedigende Arbeit, die Raum bietet zur freien Ent-

Mensch mit einem anderen Inhalt füllen wird. – das Motivationsmuster „Identifikation mit dem Labor und dessen Zielen“. Vo-

Bei ihm kann ein Zuviel an systematischem Lob sogar kontraproduktiv wirken – er wird sich fragen, ob es ehrlich gemeint ist.

bor einzusetzen. Dies gelingt durch eine ausgeprägte Zielvereinbarungskultur, wobei dem Mitarbeiter so viel Mitspracherecht bei der Zieldefi-



raussetzung ist das Vorhandensein einer klaren Unternehmensphilosophie. – das Motivationsmuster „Wir-Gefühl/Kontaktbedürfnis“. Nicht jeder Mitarbeiter möchte in das Teamboot einsteigen, so mancher bevorzugt den einsitzigen Kajak. Stark individualistisch geprägte Mitarbeiter erfordern eine andere Vorgehensweise als diejenigen, die altruistisch eingestellt sind. – das Motivationsmuster

– das Motivationsmuster „Finanzielle Verstärkung“. Die Frage ist, ob die Motivationsstruktur des Mitarbeiters vom Besitz materieller Dinge allein beeinflusst wird oder ob sie ihre Bedeutung vom jeweils angestrebten Ziel (etwa soziale Anerkennung, Hausbesitz, Sicherheitsbedürfnis) erhält. – das Motivationsmuster „Status/Geltung/Macht“. Oft sind es die aufstrebenden und loyalen Mitarbeiter, bei denen dieses Muster dominiert. – das Motivationsmuster „Kreativitätsentfaltung“. Jeder Mensch befriedigt als homo ludens („spielender Mensch“) gerne seinen Spiel- und Kreativitätstrieb. Und vielen Mitarbeitern ist ihr Arbeitsplatz vor allem deshalb wichtig, weil sie dort ihre Kreativität entfalten können. – das Motivationsmuster „Privatleben“. Für viele Menschen besitzen Freizeit und Familienleben einen hohen Stellenwert. In dem Motivationsgespräch sollte der Laborleiter bedenken, dass sich die Motivationsstruktur des Mitarbeiters wahrscheinlich nicht allein aus beruflichen Quellen speist.

### Motivierende Ziele

Auch bei einem höchst personenorientierten Vorgehen gilt in der Regel: Ziel des Motivationsgesprächs ist, den Mitarbeiter zu besseren Leistungen anzustacheln, ihm Gründe zu geben, sich für das Dentallabor

begreift, wird er mit hoher Wahrscheinlichkeit alles dafür tun, es zu realisieren. Jeder Mensch verfolgt seine eigenen Ideen und Ziele mit größerem Engagement als die, die ihm andere vorgeben. Erklärt sich der Mitarbeiter aus eigener Überzeugung verbindlich bereit, eine Herausforderung anzunehmen, hat das Dentallabor einen engagierten Angestellten mehr gewonnen.

Wichtig ist, dass der Laborleiter an geeigneter Stelle Lob und Anerkennung für in der Vergangenheit geleistete Arbeit ausspricht: „Sie haben ja im letzten Quartal bei der Betreuung unseres wichtigen Kunden, den Zahnarzt Müller, bewiesen, dass Sie Kundenorientierung groß schreiben!“

Natürlich setzt der Laborleiter weitere Anreize – die materieller Art sein, aber ebenso Motivationsfaktoren wie Anerkennung, Karrierechancen oder Selbstverwirklichung am Arbeitsplatz betreffen können. Hier hilft ihm sein Wissen um die individuelle Motivationsstruktur des Zahntechnikers weiter.

Schließlich geht das Motivationsgespräch in ein Zielvereinbarungsgespräch über: Der Laborleiter legt mit dem Angestellten Ziele fest, die zum einen die Bedürfnisse des Labors, zum anderen die Erwartungen des Mitarbeiters berücksichtigen. Bei der Gesprächsvorbereitung bedenkt der Laborleiter daher:

- Welche motivierenden Zielsetzungen sollen mit dem Mitarbeiter vereinbart werden?
- Welche Ziele verfolgt der Mitarbeiter selbst?
- Welche Möglichkeiten gibt es, den Mitarbeiter von den übergeordneten Zielsetzungen des Dentallabors zu überzeugen?
- Wie lassen sich die Zielvorstellungen des Mitarbeiters und des Labors in Einklang bringen?

Offenheit, Sachlichkeit und Sensibilität auf Seiten des Vorgesetzten entscheiden über den Erfolg des Gesprächs: Er zwingt dem Mitarbeiter nicht irgendwelche Ziele auf, sondern plant gemeinsam mit ihm Schritte zu seiner Weiterentwicklung.

### Anforderungs- und Qualifikationsprofil in Übereinstimmung bringen

Die Notwendigkeit eines Motivationsgesprächs ergibt sich häufig, weil ein Mitarbei-

### ZT Checkliste

#### Leitfaden für das Motivationsgespräch

- individuelle Motivationsstruktur des Mitarbeiters feststellen (in einem Vorgespräch)
- Gesprächsanlass für Motivationsgespräch festlegen, vor allem, wenn es Anzeichen für Demotivation gibt
- Gesprächsziel(e) formulieren; dabei Motivationsstruktur berücksichtigen
- positiven (= motivierenden) Gesprächseinstieg wählen
- mit Mitarbeiter motivierende Ziele festlegen; ihn an der Zielformulierung beteiligen
- Übereinstimmung zwischen Anforderungs- und Qualifikationsprofil überprüfen und Diskrepanzen ausräumen
- bei Demotivation: Ursachen feststellen und Demotivationsfaktoren beseitigen
- Gespräch mit klaren Zielvereinbarungen beenden
- Leitgedanken der wertschätzenden Gesprächsführung beachten und geeignete Gesprächstechniken einsetzen

faltung der eigenen Leistungsmöglichkeiten, zum Ausleben der Werte, die dem Mitarbeiter wichtig sind, und der Erreichung selbst gesetzter Ziele – dieser Aspekt gehört gleichzeitig zu den wichtigsten und schwierigsten, da ihn jeder

„Lob/Verstärkung“. Aber Achtung – die „richtige Lobdosierung“ fällt sehr unterschiedlich aus: Der antriebschwache Mitarbeiter benötigt mehr Lob als der selbstsichere Zahntechniker, der über ein hohes Maß an Eigenmotivation verfügt.

### ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

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

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

### INFO

ter demotiviert ist. Hauptgründe sind Über- und Unterforderung – Anforderungsprofil der Stelle und Qualifikationsprofil des Mitarbeiters stimmen nicht überein, es arbeitet der „falsche Mitarbeiter am falschen Arbeitsplatz“. Ziel ist, dass der Mitarbeiter im Labor entweder seinen Fähigkeiten entsprechend eingesetzt wird oder die für seine Arbeit notwendigen Qualifikationen erhält. Im Motivationsgespräch gleicht der Laborleiter daher die Fähigkeiten und Entwicklungspotenziale des Labormitarbeiters und das Anforderungsprofil des jeweiligen Arbeitsplatzes miteinander ab. Falls Laborleiter und Mitarbeiter Diskrepanzen feststellen, kann nach Lösungen geforscht werden – beispielsweise besprechen sie gemeinsam Möglichkeiten der Förderung und Qualifizierung und definieren schließlich einen Soll-Zustand, der mit Hilfe von Entwicklungsmaßnahmen erreicht werden soll. In der Vorbereitung eines Mo-



tivationsgesprächs besorgt sich der Laborleiter alle notwendigen Informationen über den Mitarbeiter, verschafft sich einen Überblick zum Anforderungsprofil der Stelle und prüft, welche Fördermaßnahmen realistisch sind: etwa ein Training, ein Seminar oder eine laborinterne Qualifikationsmaßnahme. Im Gespräch selbst geht der Laborleiter folgendermaßen vor:

- Er anerkennt beim Gesprächseinstieg eine Leistung der Mitarbeiterin Schmitt, die im Bereich „Kundenbetreuung“ tätig ist, und betont von Beginn an nicht deren Defizite, sondern ihre Stärken: „Frau Schmitt, Sie leisten wirklich Erstaunliches. Ich habe hier eine Liste mit Ihren Erfolgen der letzten drei Monate vor mir liegen.“
- Dann leitet er zum eigent-

lichen Gesprächsgrund über: „Frau Schmitt, ich habe mir überlegt, wie Sie Ihre Fähigkeiten noch optimaler einsetzen können. Ich möchte mit Ihnen besprechen, welche Maßnahmen dafür notwendig sind.“

- Der Laborleiter eröffnet der Mitarbeiterin Gelegenheit, ein eigenes Bild bezüglich ihrer Stärken und Schwächen zu entwickeln, gibt Feedback und legt seine Sichtweise dar. Dabei begründet er seine Ansichten – vor allem, wenn unterschiedliche Einschätzungen vorliegen.
- Schließlich stellt er einen Konsens her. Er betont ihre Stärke, zu den Stammkunden des Labors gehören, eine vertrauensvolle Kundenbeziehung aufzubauen. Probleme hingegen hat die Mitarbeiterin immer, wenn sich Zahnärzte beschweren – dort besteht Verbesserungsbedarf. Frau Schmitt wiederum sieht eine ihrer Schwächen in der Neukun-

demengewinnung. Folgende Vereinbarung wäre denkbar: „Wir sind zu dem Ergebnis gekommen, dass Ihre Stärke in der Stammkundenbetreuung liegt. In einem ersten Schritt bauen wir diese Fähigkeit weiter aus. Sie dürfen jedoch das Reklamationsmanagement nicht vernachlässigen. Wir sollten überlegen, wie wir Sie hier gezielt fördern können und dabei zudem Ihr Verhalten bei der Neukundenansprache berücksichtigen.“

Dann vereinbaren die Gesprächspartner die entsprechenden Fördermaßnahmen. Weil sie im Konsens festgelegt wurden, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass die Mitarbeiterin bei der Umsetzung engagiert und motiviert mitwirkt.

**Raus aus der Demotivationsfalle**

Nicht immer sind die Gründe, warum ein Mitarbeiter in einem Demotivationsloch feststeckt, auf den ersten Blick zu erkennen. Im Motivationsgespräch müssen in einem solchen Fall die Ursachen für die Demotivation offen gelegt werden. Dazu versetzt sich der Laborleiter in die Situation des Mitarbeiters, um sich zur Motivationsbarriere voranzutasten. Wieder eröffnet er das Gespräch positiv, sorgt für eine angenehme Gesprächsatmosphäre, lobt den Mitarbeiter für geleistete gute Arbeit und nutzt die offene Frage, um die Gründe für die Demotivation aufzuspüren. Oft sind diese Ursachen dem Mitarbeiter selbst nicht bewusst. Der Laborleiter hört deshalb aktiv zu, benennt Kritikpunkte und Verbesserungsvorschläge mit Hilfe der „Ich-Botschaft“ und vermeidet kommunikative Missverständnisse, indem er permanent verbalisiert und paraphrasiert (zu den Techniken effektiver Gesprächsführung wurde in der Ausgabe 12/04 der ZT Zahntechnik Zeitung auf Seite 11f. berichtet). Die „Vergiftung“ der Beziehungsebene zieht gerade im Motivationsgespräch negative Auswirkungen nach sich, die nur schwer wieder ins Lot zu bringen sind. Der Laborleiter vermeidet also Killerphrasen, die auf den Mit-

arbeiter belehrend oder herablassend wirken und die er als Vorwurf auffassen könnte. In der nächsten Ausgabe wird das Kritikgespräch als dritter Teil der ZT-Serie „Mitarbeitergespräche im Dentallabor“ im Mittelpunkt stehen. ZT

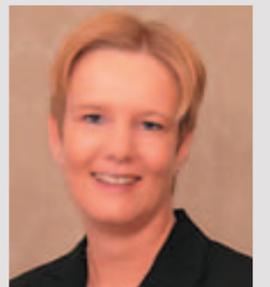
**ZT Kurzvita**



**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 den Dentallaboren, 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 den Dentallaboren und begleitet das Team bei der Umsetzung.

**ZT Literatur**

- Birkenbihl, Vera F.: Kommunikationstraining. Landsberg/Lech 2000
- Crisand, Ekkehard: Psychologie der Gesprächsführung. Heidelberg 2000
- Letter, Michael; Streit, Volker (Hrsg.): Marketing für Arztpraxen. Heidelberg 2005
- 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

**ZT Kurzvita**



**Hans-Gerd Mazur**

Dipl.-Ökonom Hans-Gerd Mazur ist Geschäftsführer und Cheftainer 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.

ANZEIGE

# Patientenmagazin für Zahnarztpraxen

## Ein give-away für Ihre Kunden

INFORMATION  
AUFKLÄRUNG  
UNTERHALTUNG

Nutzen Sie dieses neue Marketingtool für Ihr Labor! Eine neue Dimension in der Kundenpflege und der Akquisition neuer Kunden: Mit diesem „give-away“ unterstützen Sie den Zahnarzt aktiv in seiner Patientenkommunikation und zeigen Mitverantwortung bei der Patientengewinnung.

Neben spannenden Beiträgen zu nicht dentalen Themen, wie man sie auch in allgemeinen Publikumsmedien findet, werden die verschiedenen Therapiemöglichkeiten der Zahnmedizin für Patienten verständlich erklärt und gebildet. So wird dem Behandler der Einstieg in mögliche Beratungsgespräche erleichtert.

Bezahlung nur per Bankeinzug oder Verrechnungsscheck möglich!

<p>Bitte senden Sie mir folgende Exemplare des „my“magazins zu:</p> <table style="width: 100%;"> <tr> <td><input type="checkbox"/> „cosmetic dentistry“</td> <td><input type="checkbox"/> „Zahnimplantate“</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 10 Stück 30,00 Euro*</td> <td><input type="checkbox"/> 10 Stück 30,00 Euro*</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 20 Stück 50,00 Euro*</td> <td><input type="checkbox"/> 20 Stück 50,00 Euro*</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 40 Stück 85,00 Euro*</td> <td><input type="checkbox"/> 40 Stück 85,00 Euro*</td> </tr> </table> <p><small>*Preis zzgl. Versandkosten (bei Ankauf der 10 und 20 Stück)</small></p> <p><b>Einzugsermächtigung (bitte unbedingt ausfüllen, ansonsten kann Ihr Auftrag nicht bearbeitet werden)</b></p> <p>Hiermit ermächtige ich die Demus Media AG den Rechnungsbetrag für die bestellten „my“magazine innerhalb 14 Tagen nach Bestellung zu Lasten meines Kontos</p> <p>Konto-Nr.: _____ BLZ: _____</p> <p>Kreditinstitut _____</p> <p><small>durch Lastschrift einzuziehen. Wenn mein Konto die erforderliche Deckung nicht aufweist, besteht seitens des kreditführenden Kreditinstitutes keine Verpflichtung zur Einlösung.</small></p> <p>Datum, Unterschrift _____</p>	<input type="checkbox"/> „cosmetic dentistry“	<input type="checkbox"/> „Zahnimplantate“	<input type="checkbox"/> 10 Stück 30,00 Euro*	<input type="checkbox"/> 10 Stück 30,00 Euro*	<input type="checkbox"/> 20 Stück 50,00 Euro*	<input type="checkbox"/> 20 Stück 50,00 Euro*	<input type="checkbox"/> 40 Stück 85,00 Euro*	<input type="checkbox"/> 40 Stück 85,00 Euro*	<p>Adresse bitte in Druckbuchstaben ausfüllen:</p> <p>Praxis: _____</p> <p>Straße, Nr.: _____</p> <p>PLZ, Ort: _____</p> <p>E-Mail: _____</p> <div style="border: 1px solid red; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p style="text-align: center;">Datum, Unterschrift</p> </div>
<input type="checkbox"/> „cosmetic dentistry“	<input type="checkbox"/> „Zahnimplantate“								
<input type="checkbox"/> 10 Stück 30,00 Euro*	<input type="checkbox"/> 10 Stück 30,00 Euro*								
<input type="checkbox"/> 20 Stück 50,00 Euro*	<input type="checkbox"/> 20 Stück 50,00 Euro*								
<input type="checkbox"/> 40 Stück 85,00 Euro*	<input type="checkbox"/> 40 Stück 85,00 Euro*								

Demus Media AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 8474-2 00  
Fax: 03 41/4 8474-2 90

ZT 1/05

## Implantate in der Kieferorthopädie?

Ein Modetrend, um nicht abseits zu stehen oder ein echtes klinisches Bedürfnis? Diese Frage wird mit einem erstaunten Unterton immer häufiger gestellt. Guido Pedrolì, Chefzahntechniker der Universität Zürich, zeigt eine attraktive Methode zur Behandlung erwachsener Patienten mittels einer kieferorthopädischen Apparatur.

Von ZT Guido Pedrolì

In der modernen Kieferorthopädie werden Implantate als Hilfsteile immer häufiger eingesetzt. Ich nenne sie bewusst Hilfsteile, ohne sie abzuwerten, da Implantate in der Kieferorthopädie nur vorübergehend im Laufe der Behandlung eingesetzt und später in der Regel wieder entfernt werden. Sie erfüllen lediglich eine Verankerungsfunktion. Ihnen kommt nicht die Aufgabe zu, wie in der Prothetik, hoffentlich lebenslanglich im Knochen zu verharren. An diesen Verankerungsimplantaten können Kräfte angesetzt werden, die bestimmte biomechanische Bewegungen erlauben. Die Therapiemög-

lichkeiten mit Implantaten sind Patienten vorbehalten, deren Wachstumsphase bereits abgeschlossen ist.

### Das Implantat als anchylosierter Zahn

Im Allgemeinen unterscheidet man zwischen drei Formen von Implantaten, die natürlich alle aus Titan sind. Dabei handelt es sich um Einzelzahnimplantate, die bereits seit langem erfolgreich in der Prothetik als Stumpf für eine Krone angewendet werden. Dieses Implantat wirkt in der Kieferorthopädie wie ein anchylosierter Zahn. Es ist fest im Knochen

verankert und kann problemlos mit Kräften, die für Einzelzahnbewegungen dienen, belastet werden und kann sich nicht verschieben. Am supragingivalen Teil wird ein Bracket oder je nach Bedarf ein anderes Element angelasert (Abb. 1). Dieses muss in den drei kieferorthopädischen Dimensionen first, second und third order richtig positioniert werden, das heißt, in der sagittalen Fluchtrichtung des Bracketsystems, in der Neigung sowie in der Rotation. Bald nach dem Einsetzen kann das Implantat bereits belastet werden und je nach Bedarf am Schluss der Behandlung als Stumpf für eine keramische Krone übernommen werden (Abb. 2).

### Nicht invasiv – die neuen schlanken Mikroimplantate

Aktuelle Implantatformen sind die so genannten Pins, micro screws oder mini screws. Am Beispiel des tomas Systems nach Prof. Dr. Axel

Bumann (Dentaurum) erkennt man gut, wie schlank die neuen Mikroimplantate gestaltet sind. Hier handelt es sich um Einzelschrauben, die von bukkal in den Kamm eingedreht werden (Abb. 3). Der Kopf ist meistens mit einem gekreuzten Schlitz versehen, durch den ein Teilbogen (sectional) geführt werden kann. Dieser wiederum ist mit der Multi-bandapparat verbunden (Abb. 4). Der Kopf wird mit Kunststoff überdeckt, um den Tragekomfort zu erhöhen (Abb. 5). Einmal gesetzt, kann man sofort mit der Behandlung loslegen, ohne die gewohnte Arbeitstechnik ändern oder gar verlassen zu müssen. Die Hersteller solcher mini screws liefern das dazu passende Instrumentarium – ein sehr nützliches und wirkungsvolles Zubehör, welches das Behandlungsspektrum des Kieferorthopäden wesentlich erweitert.

### Das Gaumenimplantat

Das dritte Implantat, das hier erklärt werden soll, ist ein speziell für die Kieferorthopädie entwickeltes System (Straumann). Es wird in den Gaumen inseriert und zwar je nach Situation median oder paramedian (Abb. 6). Nach einer Einheilungsphase von zehn bis zwölf Wochen kann das Implantat belastet werden. An der Kieferorthopädischen Klinik der Universität Zürich wird auf diesem Gebiet seit über zwölf Jahren gearbeitet. Nach anfänglichen Schwierigkeiten unterschiedlicher Art, die zum Halteverlust des Gaumenimplantates führten, konnte ein System entwickelt werden, das einen soliden Halt im Gaumenknochen gewährleistet. Mit unterschiedlichen Suprastrukturen versehen können dann Verankerungen diverser Art geschaffen werden (Abb. 7), die das Tragen eines Headgears ersetzen, sowie Konstruktionen, die aktive Bewegungen erlauben. Bei diesen Suprastrukturen ist das manuelle Geschick des Zahntechnikers gefragt. Da keine Fertig-



Abb. 1: Prothetisches Implantat mit Bracket.



Abb. 2: Provisorium über Implantat.

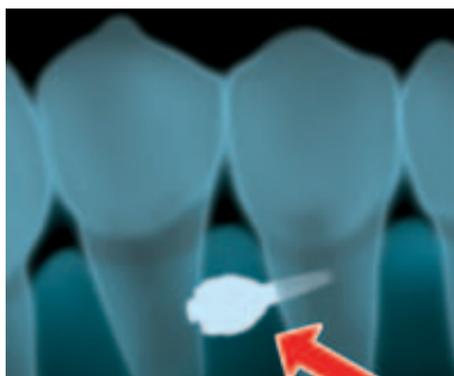


Abb. 3: Gesetzte micro screw im RX (Bildquelle Dentaurum).



Abb. 4: Micro screw mit Teilbogen (Bildquelle Dentaurum).



Abb. 5: Teilbogen mit Kunststoff überdeckt (Bildquelle Dentaurum).



Abb. 6: Gesetztes Gaumenimplantat.



Abb. 7: Suprastruktur auf Gaumenimplantat.



Abb. 8: Orthokappe mit Joch, beide ausgefräst.



Abb. 9: Joch an Orthokappe gelasert.



Abb. 10: Damon Bracket offen.



Abb. 11: Damon Bracket geschlossen.



Abb. 12: Joch mit Vierkantröhrchen.



Abb. 13: Sectional passiv mit Inzisalbracket.



Abb. 14: Fertige Apparatur.



Abb. 15: Apparatur in situ mit Brackets.



Abb. 16: Geklebte Apparatur in situ.



Abb. 17: Detail Klebestelle.



Abb. 18: Sectional mit Pushcoil.

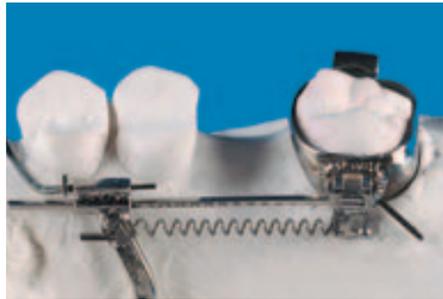


Abb. 19: Sectional mit Pullcoil.



Abb. 20: Komplette aktive Apparatur.



Abb. 21: Suprastruktur komplett.

teile bereitliegen, handelt es sich bei diesen Apparaturen immer um individuelle Anfertigungen.

**Lasern oder löten – beides ist möglich**

Zuerst wird die Orthokappe so

zugeschliffen, dass das spätere Joch bündig in der Höhe ist. Passend zum Schraubenloch wird am Joch noch eine Kerbe ausge-

schliffen (Abb. 8). Das Joch aus thermisch behandelbarem remaloy® Draht (Dentaurum) mit einer Dimension von 0,9 x 1,92

mm, wird darauf in Form und Länge der Anatomie des Gaumens angepasst, jedoch in einem Abstand von ca. 2 mm. Joch und die Orthokappe werden miteinander verlasert oder – verlötet (Abb. 9). Da der Autor nur gelaserte Suprastrukturen hergestellt hat, kann er für die gelöteten Arbeiten keine Gewähr bieten, doch von erfahrenen Modellgusstechnikern wurde mir zugesichert, dass auch das Löten eine gute Verbindung bietet. Wichtig ist eine stabile, glatte Oberfläche.

liche weitere sinnvolle Designänderung erlaubt.

**Die Vorteile auf einen Blick**

Ein positiver Aspekt dieser Apparatur (Abb. 21) ist die enorme Flexibilität beim Ändern und Auswechseln einzelner Teile je nach Bedarf.

So kann eine Jochkonstruktion im Laufe der Behandlung gegen eine andere ausgetauscht werden, die eine neue Aufgabe übernimmt. Das Gleiche gilt für die Sectionals. Nicht zuletzt bietet sich für den Behandler eine solche Apparatur auf Grund ihres guten Preis-Leistungs-Verhältnisses als interessante Wahlleistung im Patientengespräch an. Am Anfang der Re-

**Die passive Suprastruktur ...**

Der nächste Arbeitsschritt ist das Anbringen der Brackets an den Molarenbändern. Die Klinik der Universität Zürich verwendet hierzu Damon Brackets (Ormco) (Abb. 10 und 11) oder Inzisalbrackets mit 0.022 Inches Slot. In einer Linie mit dem Bracket wird nun ein Vierkantröhrchen der Größe von 0.022 x 0.028 Inches (Dentaurum) (Abb. 12) auf das Joch ausgerichtet und anschließend angelasert oder angelötet. Als Verbindung zwischen Bändern und Joch und zur Stabilisierung der Struktur werden nun zwei passive sectionals (Teilbögen) aus Vierkantdraht der Größe von 0.021 x 0.025 Inches gebogen (Abb. 13). Damit ist die passive Suprastruktur als Verankerungssystem fertig. Nun kann die Behandlung beginnen, indem zunächst der Kieferorthopäde seine Brackets klebt (Abb. 14 und 15). Eine weitere passive Form besteht darin, die Arme des Jochs direkt an den Zähnen zu kleben (Abb. 16 und 17).



Abb. 22: Retentionsphase.

tention wird vorsichtshalber das Implantat noch in situ belassen (Abb. 22). Ist die Behandlung beendet, wird das Implantat entfernt.

**Eine attraktive Variante**

Sind nun Implantate in der Kieferorthopädie ein Modetrend, um nicht abseits zu stehen oder ein echtes klinisches Bedürfnis? Eindeutig das Zweite. Implantate verdrängen nicht Bestehendes, sondern erweisen sich als attraktive Variante, die das Behandlungsspektrum erweitert und in richtig gewählten Situationen sogar erleichtert. **ZT**

**... die aktive Suprastruktur**

Was Joch, Röhrchen und Brackets an den Bändern betrifft, ist die aktive Suprastruktur identisch mit der passiven Form. Der Unterschied liegt im Sectional. Dieses kann mit dem gleichen Vierkantdraht von 0.018 x 0.025 Inches hergestellt werden. Entweder fertigen wir das Sectional mit längeren vertikalen Schenkeln oder es ist gerade und wird je nach Aufgabe mit einer Push- oder Pullcoil (Stoss- oder Zugfeder) (Abb. 18, 19 und 20) ausgestattet. Je nach Bedarf ist natürlich jeg-

**ZT Adresse**

ZT Guido Pedrolì  
 Chefzahntechniker  
 Klinik für Kieferorthopädie und Kinderzahnmedizin  
 Universität Zürich  
 Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde  
 Plattenstraße 11  
 CH-8032 Zürich  
 Tel.: +41 (0)44 634 33 11  
 Fax: +41 (0)44 634 43 04  
 E-Mail: pedroli@zmk.unizh.ch

ANZEIGE

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des **BVD**

**AKTUELL >> INFORMATIV >> UNVERZICHTBAR**

Labor/Firmenname	<input type="checkbox"/> Ja, ich abonniere die <i>Dentalzeitung</i> für 1 Jahr zum Vorteilspreis von € 30,00 inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten.
Name	Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird. (Poststempel genügt)
Straße	Datum
PLZ/Ort	Unterschrift
Telefon	E-Mail
Fax	

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

Unterschrift \_\_\_\_\_

**OEMUS MEDIA AG**  
 Abonnement-Service  
 Holbeinstr. 29  
 04229 Leipzig  
 Tel.: 03 41/4 64 74-2 00  
 Fax: 03 41/4 64 74-2 90  
 E-Mail: grasse@oemus-media.de  
 www.oemus.com

ZT 106

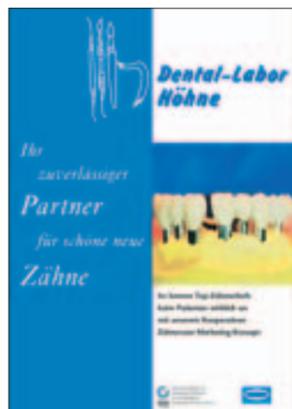
# ZT PRODUKTE

## Neu, einzigartig und praxiserprobt – Umfassendes Marketingwerkzeug-Paket für Dentallaboratorien

DeMaServ bietet hochwertige, individuelle Labormarketing-Werkzeuge zur Kundenbindung und Neukundengewinnung – fertig zum Einsatz.

DeMaServ ist eine Gesellschaft für Dentalmarketing vom Zahntechniker für Zahn-techniker und für dessen Kunden – die Zahnärzte sowie die Patienten. DeMaServ bietet den Dentallaboren ein komplettes aufeinander abgestimmtes Paket mit umfassenden, speziell für die Labore individualisierten Marketingwerkzeugen zur Gewinnung von Neukunden sowie zur Kundenbindung – fachlich versiert, erprobt und fertig zum Gebrauch für das jeweilige Labor. Die DeMaServ-Marketingwerkzeuge wurden in Zusammenarbeit mit erfahrenen Dentalmarketing-Experten entwickelt. Mit Überzeugungskraft spricht das Marketingmaterial für das Produkt „hochwertiger Zahnersatz“ sowie für das Erfolgsteam Zahnarzt und Dentallabor; es hat sich im Praxis-einsatz bereits außerordentlich gut bewährt. Die Inhalte sind herstellerneutral und bieten den Patienten somit eine echte und umfassende Entscheidungshilfe im Bereich Zahnersatz.

- Implantate
- Vollkeramik
- Kombierter Zahnersatz



Gestaltungsmuster der Labor-Imagebroschüre.

- Prothesen
- Kronen und Brücken – Fest-sitzender Zahnersatz
- Schienen: Heilen und schützen
- Zähne in Szene: Wissens-wertes, Infos, Tipps
- Materialien
- Die neuen Zähne: Pflege-tipps

### Fünf zentrale Marketingwerkzeuge

**Schaukoffer mit Demonstrationsmodellen** – der Einstieg beim Patienten. Sehen, hören, tasten, riechen, schmecken – je mehr Sinne angesprochen werden, desto eher und um-



Schaukoffer mit acht Zahnersatz-Modellen.

fassender wird ein Produkt „begriffen“, desto eher eine emotionale Bindung aufgebaut und der Kaufwunsch gefestigt. DeMaServ liefert die hochwertigen Vorlagen, die Schaararbeiten fertigt das jeweilige Labor selbst.

**Patienteninformationsbroschüren** zum Mitnehmen. Sie unterstützen die (höherwertige) Entscheidung. Der Patient kann damit z.B. seinem Partner oder der Familie deutlich machen, dass er sich nicht nur für Zahnersatz, sondern für Lebensqualität entscheidet. DeMaServ stellt Konzept, Texte und Bilder für die Broschüren, die für das jeweilige Labor individualisiert werden. Die Patientenbroschüren gibt es zu folgenden Themen:



Die Patienten-Broschüren zum Mitnehmen.

DeMaServ kann das Labor den Praxen schnell und mühelos einen individuellen, professionellen Internet-Auftritt anbieten. Die eigenständige Website wird zudem über einen Button „Schöne Zähne“ mit dem Patienten-Portal der eigenen Labor-Website verlinkt – der Patient erlebt damit zudem am Beispiel „Website“ die vertrauensvolle Qualitäts-Partnerschaft Zahnarzt-Dentallabor.

### Weitere individuelle Marketing-Angebote

- die Entwicklung von Unternehmensleitbildern,
- Veranstaltungsorganisation (wie z.B. Fortbildungen, Tag der offenen Tür),
- Anzeigengestaltung und Mediaplanung/-abwicklung,
- Pressearbeit,
- die Erstellung von Mailings.

### Nutzen für drei Zielgruppen

DeMaServ bietet dem Dentallabor fünf zentrale, perfekt aufeinander abgestimmte Dentalmarketing-Werkzeuge mit Nutzen und Gewinn für folgende Gruppen:

- **Dentallabor:** Dentallabore nutzen die von DeMaServ angebotenen Marketingwerkzeuge zur erfolgreichen Kundenbindung, zur effizienten Neukundengewinnung und zur Umsatzsteigerung.
- **Zahnarztpraxis:** Ihnen dienen die Marketingwerkzeuge zur Patientenbindung und zur Patientengewinnung sowie zur Umsatzsteigerung in den Zahnarztpraxen.
- **Patient:** Die Patienten möchten heute besonders gut und umfangreich informiert werden. Dies ist ganz im Sinne des Dentallabors und der Zahnarztpraxen – denn nur der informierte Patient wird sich auch für höherwertigen Zahnersatz entscheiden. Das DeMaServ-Marketingmaterial wird für jedes Dentallabor speziell individuali-

siert. Das Labor spart somit den hohen Zeit- und Kostenaufwand, den die Eigenentwicklung von hochwertigem und perfekt aufeinander abgestimmtem Marketingmaterial erfordern würde. Dem Dentallabor wird mit den DeMaServ-Marketingwerkzeugen der Rücken freigegeben, sich wirklich auf das Kerngeschäft im Labor konzentrieren zu können. DeMaServ ermöglicht es dem Labor, sich „richtig“ am Markt zu positionieren – so, wie es den eigenen Arbeiten und Leistungen entspricht. Wenn gewünscht, kann sich das Labor mit Hilfe der DeMaServ-Marketingwerkzeuge auch völlig neu positionieren. Für das Dentallabor ist es wichtig, Zahnarztpraxen und Patienten über die eigenen Arbeiten und Leistungen

Kundenbindung, denn irgend jemand ist immer billiger. Andere Labore werden das Merkmal ‚Top-Qualität‘ als Marke aufbauen, dazu einen Top-Service, und zudem ihre Partner Zahnarzt und Kunde aktiv in ihr Konzept mit einbeziehen. DeMaServ hat sich entschieden, genau diese Dentallabore im Bereich Marketing zu unterstützen, die ihre Zukunft unter dem Motto ‚Erfolg durch Qualität und Leistung‘ gestalten wollen.“ Im Bereich „Zahnersatz“ braucht der Zahnarzt das Dentallabor als starken Marketingpartner, um seine Patienten über die Möglichkeiten beim Zahnersatz informieren zu können. Der Patient heute ist auf Grund der gesetzlichen Unsicherheiten bei Zahnersatz verunsichert, Kaufentscheidungen wer-



Zahntechnikermeister Hartmut Vach, Gründer und Inhaber der Gesellschaft für Dentalmarketing und Serviceleistungen DeMaServ e.K.

### Von der Idee zur Praxis

DeMaServ, Gesellschaft für Dentalmarketing und Serviceleistungen, wurde gegründet von Zahntechnikermeister Hartmut Vach, 47. Mit der Erfahrung als Geschäfts-



Eine der vier individuellen Design-Varianten der Zahnarzt-Website.



Die Labor-Internetpräsenz gibt es in drei verschiedenen Design-Varianten.

deutlich zu informieren und sich als kompetenter Partner zu präsentieren. Nur so kann der Teampartner, die Zahnarztpraxis, wissen, was das Labor anbietet. Und nur so kann der Käufer, der Patient, die Laborleistungen auch abfordern. Die Zahnärzte müssen zudem die Möglichkeit haben, den Patienten durch Informationsmaterial mit verständlichen Argumenten sowie durch Anschauung wie Schaumodellen deutlich zu machen, dass die angebotenen Leistungen nicht teuer, sondern im wahrsten Sinne des Wortes „preiswert“ – ihren Preis wert – sind. Und dass diese Leistungen die Lebensqualität steigern. Die DeMaServ-Marketingwerkzeuge unterstützen das Dentallabor und dessen Kunden, die Zahnarztpraxen, in all diesen Belangen.

### Deutliche Laborpositionierung

„Umfassende Patienten- und Zahnarzt-Informationen unterstützen Dentallabore bei dem Weg in ihre erfolgreiche Zukunft“, erklärt Hartmut Vach, Gründer und Inhaber von DeMaServ. „Einige Labore werden künftig den Preis in den Mittelpunkt ihrer Strategie stellen – aber Preise sind keine sichere

den verzögert. Andererseits leben Patienten in Boom-Bereichen wie den Schönheitsoperationen vor, dass sie durch nahezu alle Einkommensgruppen hinweg bereit sind, Geld für ihre als persönlich besser empfundene Lebensqualität auszugeben. Auch Zahnersatz bedeutet Lebensqualität, über die der Patient jetzt mehr eigenverantwortlich entscheiden kann – und muss. Darin liegen für die Patienten wie für Zahnarztpraxen und Dentallabore enorme Chancen. Zahnarztpraxen und Dentallabore müssen die Patienten heute also zunehmend über die umfassende Bandbreite der Möglichkeiten informieren, die dem Patienten eine qualitativ und ästhetisch bessere Zahnersatz-Versorgung und somit mehr Lebensqualität bieten. Lebensqualität, für die der Patient auch bereit ist zu zahlen, wenn er weiß, welchen Nutzen und Mehrwert ihm das Produkt bringt. Gutes Marketing bedeutet, den Patienten sachlich, aber mit Überzeugung zu informieren. DeMaServ gibt den Dentallaboren für ihre Zahnarztpraxen zur Vermarktung im Bereich Zahnersatz ein „Rundum-sorglos-Paket“ zur Hand, das der Zahnarzt beim Patienten sofort einsetzen kann.

fürher eines 40 Mitarbeiter starken Dentallabors, aus der jahrelangen Mitarbeit in einem der größten Verbände eigenständiger Dentallabore Deutschlands, entwickelte Vach als Praktiker für Praktiker ein komplettes Marketingpaket, abgestimmt auf den tatsächlichen Bedarf der Dentallabore und deren Kunden. Aus dem Praktiker spricht auch die Erfahrung, dass ein Dentallabor zumeist nicht die Ressourcen hat, aus eigener Kraft solche Marketingwerkzeuge selbst zu entwickeln oder entwickeln zu lassen. Vach verpflichtete für DeMaServ ein Spezialistenteam aus den Bereichen Dentalmarketing, Konzept, Design, Textredaktion, Website-Design sowie Event-Management. Diese Partner bringen ihre jahrelangen, intensiven Erfahrungen aus ihrer Arbeit für Kunden im Dentalbereich mit ein. zt

### zt Adresse

DeMaServ e.K.  
Gesellschaft für Dentalmarketing und Serviceleistungen  
Behrener Straße 17  
37186 Moringen  
Tel.: 0 55 03/99 97 10  
Fax: 0 55 03/99 97 20  
E-Mail: info@demaserv.de  
www.demaserv.de

# Nobel Biocare führt neues Produktprogramm NOBELESTHETICS™ ein

Das auf dem Procera®-System beruhende Programm umfasst eine neue Keramikbrücke, den innovativen Scanner Procera® Forte sowie das neu entwickelte Porzellanmaterial NobelRondo™.

Nobel Biocare, der weltweit führende Anbieter von innovativen, ästhetischen Dental-Lösungen, führt das neue – aus Kronen, Brücken und Abutments bestehende Programm

wachsenden Patientenansprüche im Hinblick auf metallfreie ästhetische Ver-sorgungen. NOBELESTHETICS™ ist eine ästhetische Komplettlösung für sämtliche Indikationen und umfasst alle Marken von Nobel Biocare für natürliche und implantatgetragene Zähne.

NOBELESTHETICS™ basiert auf dem Procera®-System, einem einzigartigen, industrialisierten Prozess für individualisierte Kronen, Brücken, Veneers und Abutments, mit bisher mehr als fünf Millionen produzierten Einheiten.

Das neue NOBELESTHETICS™ Programm umfasst die neue Procera® Bridge Zirconia, eine zwei- bis viergliedrige Brücke für alle Mundbereiche. Diese neue Brücke wird direkt aus einem Block Zirkondioxid gefräst. Zirkondioxid ist mit seiner Festigkeit von 1.121 MPa der stärkste auf dem Markt erhältliche Keramikwerkstoff und damit Garant für eine optimale Kombination von Ästhetik und Festigkeit.

Der gleichzeitig lancierte neue Scanner Procera® Forte basiert auf einer neuen, hoch entwickelten Software mit neuen Funktionalitäten. Dazu gehört die Möglichkeit,

Der gleichzeitige lancierte neue Scanner Procera® Forte basiert auf einer neuen, hoch entwickelten Software mit neuen Funktionalitäten. Dazu gehört die Möglichkeit,

auch größere Präparate wie Brücken, benachbarte Zähne und Bissabdrücke zu verarbeiten.

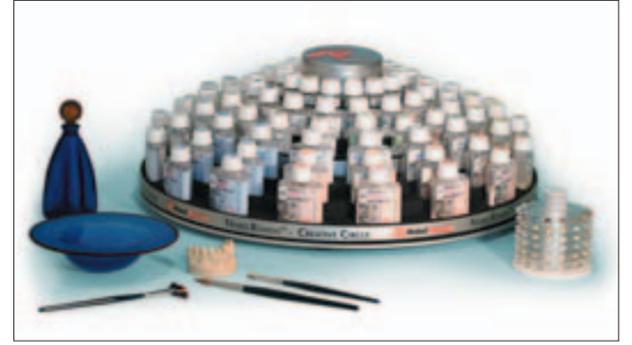
Bei NobelRondo™, dem im Frühsommer an einem Internationalen Kongress für Ästhetische Zahnheilkunde in Venedig vorgestellten neuen Porzellanmaterial von Nobel Biocare, handelt es sich um ein benutzerfreundliches, ergonomisches, keramisches Porzellansystem für höchste ästhetische Ansprüche mit einer für Porzellankronen bisher unerreichten Biegefestigkeit von 120 MPa.

Diese drei Innovationen bedeuten eine erhebliche Auf-

wertung des Produktangebots von NOBELESTHETICS™. „Im Rahmen unserer Strategie, ein integriertes Programm von Kronen, Brücken und Implantaten aus einer Hand anzubieten, ist NOBELESTHETICS™ ein benutzerfreundliches klinisches Verfahren mit erstklassiger Ästhetik und zusätzlich verbesserten Langzeitresultaten. Dank einer erheblichen Verkürzung der Laborzeit wird sich NOBELESTHETICS™ in zahntechnischen Labors als praktisches, produktives und rentables System bewähren“, sagt Heliane Canepa, Präsident und CEO von Nobel Biocare.

Weltweit werden jährlich rund 110 Millionen Zähne mit Kronen und Brücken

versorgt. Etwa 85 Prozent der Kronen und Brücken bestehen aus Metall, während rund 15 Prozent auf keramischen Werkstoffen basieren.



NobelRondo™ – für höchste ästhetische Ansprüche.

Bei etwa 35 Prozent der metallischen Versorgungen handelt es sich um Brücken. Das vollkeramische Marktsegment weist ein geschätztes jährliches Wachstum von 12–15 Prozent auf, während die Versorgungen auf Metallbasis um geschätzte zwei bis drei Prozent pro Jahr zulegen.

Die Keramik- und Porzellanmaterialien von Nobel Biocare sind nicht nur gewebefreundlich, sondern erfüllen auch anspruchsvollere ästhetische Bedürfnisse, was bei einem Markt, der immer stärker von diesen Anforderungen geprägt wird, von großer Bedeutung ist.

„Durch unsere neuen Lösungen mit ihren metallfreien, gewebefreundlichen Materialien und überzeugenden ästhetischen Qualitäten werden Patientenbedürfnisse in den Vordergrund gestellt“, sagt Heliane Canepa.

Parallel zur Markteinführung der neuen Procera Bridge Zirconia eröffnet Nobel Biocare sein erstes Schu-

lungszentrum für Dentalkeramik in Stockholm. Nach dem kürzlich erfolgten Umbau des Produktionsstandorts Stockholm verfügt dieser über eine verdoppelte Produktionskapazität und beherbergt auch die Fabrikation der neuen Keramikbrücken sowie Forschungslabors und Schulungseinrichtungen für Dentaltechniker und Zahnärzte.

Weitere Informationen über das neue NOBELESTHETICS™ Angebot und die vor kurzem angekündigten Lösungen für Patienten mit Zahnlosigkeit sind auf [www.nobelbiocare.com](http://www.nobelbiocare.com) veröffentlicht. **ZT**

## ZT Adresse

Nobel Biocare Deutschland GmbH  
Stolberger Str. 200  
50933 Köln  
Tel.: 02 21/5 00 85-0  
Fax: 02 21/5 00 85-3 33  
E-Mail: [info@nobelbiocare.de](mailto:info@nobelbiocare.de)  
[www.nobelbiocare.com](http://www.nobelbiocare.com)



Der neue Scanner Procera® Forte.



Die Vielfalt von NOBELESTHETICS™.

wertung des Produktangebots von NOBELESTHETICS™.

„Im Rahmen unserer Strategie, ein integriertes Pro-

## Legierung für höchste Ansprüche



Die hochgoldhaltige Legierung TAKADOR Plus ist besonders für Inlays kreiert worden.

Eine Farbe „wie pures Gold“ hat die von Ador-Edelmetalle hergestellte Bio-Legierung TAKADOR Plus. Diese, nun von LOGO-DENT vertriebene, hochgoldhaltige Goldgusslegierung ist für die ästhetisch, hochwertige Prothetik bestimmt.

Es ist eine Spezial-Inlay-Legierung mit der ebenso Onlays, Teilkronen oder Kronen hergestellt werden können. Darüber hinaus lassen sich auch kleine Brücken und Stiftaufbauten erarbeiten. Mit einer Härte von HV 5:190 lässt sich die Legierung einfach verarbeiten, beschleifen und polieren. Die Legierungsrezeptur

mit einem sehr hohen Anteil von Edelmetallen (Gold 87,9 %, Platin 4 %, Silber 5 % und Zink 3%) ist frei von Palladium und Kupfer.

LOGO-DENT bietet den Dentallaboren eine 25 g TAKADOR Plus-Probe mit Rückgaberecht innerhalb von 30 Tagen. **ZT**

## ZT Adresse

LOGO-DENT®  
Postfach 12 61  
79265 Bötzingen  
Tel.: 0 76 63/30 94  
Fax: 0 76 63/52 02  
E-Mail: [info@logo-dent.de](mailto:info@logo-dent.de)  
[www.logo-dent.de](http://www.logo-dent.de)

## Praxisnahe Software für das Labor

Für den Softwareentwickler BCS steht der Kunde im Mittelpunkt – sowohl bei der technischen Umsetzung in anwenderfreundliche Programme als auch bei den zahlreichen Dienstleistungsangeboten

Mindestens ebenso wichtig wie die technische Leistungsfähigkeit einer Software ist ihre unkomplizierte Anwendung. Vor allem eine gut funktionierende Abwicklung im Dentallabor ist hier von zentraler Bedeutung. Doch wo lässt sich die richtige Software finden? Die gängigen Softwareprogramme sind mittlerweile auf Windows-Basis aufgebaut und enthalten die notwendigen Anwendungsanforderungen eines Labors, jedoch sind sie nicht immer bedienernah und anwenderfreundlich.

Deshalb entschloss sich BCS bereits vor langer Zeit, eine praxisnahe Software zu entwickeln, die den geforderten hohen Ansprüchen entspricht. Seit 25 Jahren entwickelt BCS Dentallaborsoftware für jede Laborgröße. Mit ca. 800 Installationen gehört das Unternehmen zu den etablierten Herstellern von Software in diesem Bereich.

Doch BCS ist nicht nur Softwareentwickler – vor allem auch die Partnerschaft zum Kunden steht im Vordergrund. Diese gesunde Basis hat BCS durch seine Arbeit und das damit verbundene Vertrauen der Nutzer in die Produkte und in das BCS-Team geschaffen. Ein entsprechender Informationsaustausch hält das Labor

und auch BCS auf dem neuesten Stand.

Zu den vielfältigen Dienstleistungen gehören Schulungen, Hotline-Unterstützung und Softwarepflege. Der Kunde hat die Möglichkeit, die Weiterentwicklung der Software maßgeblich mit zu beeinflussen. Vorschläge werden entsprechend der Möglichkeiten in das Programm umgesetzt und mehrmals pro Jahr zum Herunterladen im Internet bereitgestellt. Ein- bis zweimal im Jahr werden alle Erweiterungen per CD zugesandt. BCS unterstützt die Anwender dabei, die individuellen Wünsche der Praxen in die Software einzubinden. So wird auch BCS-MegaSoft ständig an die Bedürfnisse des Kunden angepasst. Deshalb ist es selbstverständlich, dass mit dieser Software neue Skonto-Regelungen, Kostenaufstellungen, Zertifikate der Innungsverbände, QM-Begleitdokumentationen, Pflege-Hinweise usw. in einem Arbeitsgang mit der Rechnung erstellt werden können.

Durch das Steueränderungsgesetz 2004 und die Gesundheitsreform sind die Labore gehalten, ihre Software auf die neue Rechtsgrundlage umzustellen. Dabei ist es heutzutage wichtig, dass diese Erweiterungen per Internet-Update oder E-Mail-Versand schnell und

unkompliziert das Labor erreichen. Eine schnelle Reaktion für eine optimale Anwendung wird somit gewährleistet und der normale Ablauf kann im Labor reibungslos weitergehen.

Wer bei BCS den Erwerb einer Software plant, kann zwischen Kauf und Mietkauf wählen.

In der heutigen Zeit, in der die Investitionsbereitschaft nicht mehr so groß ist, ist der Mietkauf eine optimale Gelegenheit. Alle Programmversionen sind als Mietkauf erhältlich, wodurch die Kosten minimiert werden – denn Sie bezahlen nur das, was Sie auch effektiv nutzen. Sie binden kein Kapital, Ihre Liquidität bleibt erhalten.

Mit dem Produktprogramm von BCS sind Sie darüber hinaus sehr flexibel, sodass je nach Anspruch die Small-Version stufenweise durch eine Reihe von Zusätzen bis hin zur Profi-Version aufgerüstet werden kann.

Jedes Labor hat damit selbst die Möglichkeit, nach dem Baukastenprinzip das Programm entsprechend auf seine Bedürfnisse zusammenzustellen. Diese benutzerfreundlichen und praxisorientierten Lösungen sind besonders für kleinere Labore oder Neugründungen interessant. Und sollte irgendwann die gewählte kleinere Software-Version

nicht mehr ausreichen, so beweist sich BCS auch hier als fairer Geschäftspartner, denn Sie zahlen nur die Differenz zu der nächst höheren Version.

Durch Update-Verträge kann das Labor seine einmal erworbene Software immer auf dem neuesten Stand halten. Aber auch hier steht kein Muss dahinter, die Updates können auch käuflich erworben werden.

Oft stecken die Vorteile einer Software in kleinen Details, wie z.B. in der Möglichkeit des beleglosen Versands per E-Mail oder der Benutzung des Zahnkreuzes. Daher lohnt es sich, sie an Ort und Stelle kennen zu lernen und zu testen. Bei BCS ist dies beispielsweise per Demo-CD oder über das Internet unter [www.bcs-linke.de](http://www.bcs-linke.de) möglich. Beim Testen der Software kann der Interessent die geschulte telefonische Hotline von BCS kostenlos in Anspruch nehmen. **ZT**

## ZT Adresse

BCS Bernd Linke  
Computer-Systeme GmbH  
An der Alsterquelle 73  
24558 Henstedt-Ulzburg  
Tel.: 0 41 93/8 99 80  
Fax: 0 41 93/89 98 99  
E-Mail: [info@bcs-linke.de](mailto:info@bcs-linke.de)  
[www.bcs-linke.de](http://www.bcs-linke.de)

# Ein Trumpf in der Hand

Sichere individuelle Zahnfarbbestimmung für Zahnarztpraxis und Dental-labor mit dem VITA SYSTEM 3D-MASTER

Da bei der Restauration von Zähnen ästhetische Aspekte immer mehr an Bedeutung gewinnen, kommt der individuellen farblichen Gestaltung des Zahnersatzes im Rahmen der Gesamtästhetik ein zentraler Stellenwert zu. Eine verlässliche Bestimmung der Zahnfarbe ist für eine unauffällige Angleichung eines Zahnersatzes an den Restzahnbestand unabdingbar.

Um Zahnärzten und Zahntechnikern eine nahezu 100%ige Sicherheit in der Zahnfarbbestimmung zu bieten, entwickelte die VITA Zahnfabrik das Farbsystem VITA SYSTEM 3D-MASTER. Dieses System berücksichtigt die drei Dimensionen des Farb-

eindrucks – Farbhelligkeit, Farbintensität und Farbton. Alle natürlich vorkommenden Zahnfarben sind nach einem farbmetrischen Ord-



Mit VITA SYSTEM 3D-MASTER den Trumpf in der Hand halten.

nungsprinzip systematisch aufgebaut und in ein praxistaugliches und leicht zu handhabendes Farbbestimmungsinstrument, dem VITA Toothguide 3D-MASTER, integriert. Neben einer hohen Treffsicherheit durch das voll-

ständige Abdecken des Farbraumes natürlicher, menschlicher Zahnfarben, bietet VITA SYSTEM 3D-MASTER weitere Vorteile in der tagtäglichen Praxis. Die ästhetischeren Farbproduktionen, die darauf basieren, dass alle zahn-technischen Materialien und Werkstoffe in den Farben des VITA SYSTEM 3D-MASTERS erhältlich sind, versprechen eine höhere Zufriedenheit der Kunden und Patienten. Eine Verringerung von Wiederholungsarbeiten durch weniger Farbklamationen auf Grund der präziseren Farb-angabe verschaffen wirtschaftlichen Gewinn.

Der Farbnehmer sucht nicht aus 26 verschiedenen Farben die passende Zahnfarbe, sondern wird schrittweise an die exakte Farbe geführt. Der Trumpf, die perfekte Zahnfarbe, wird in nur drei Schritten ausgespielt: Im ersten Schritt wird mit der oberen Zahnreihe des Toothguides die entsprechende Helligkeit gewählt. Aus der mittleren Zahnreihe der jeweiligen

Helligkeitsstufe wird dann im zweiten Schritt die Farbintensität bestimmt. Im letzten Schritt wird schließlich der passende Farbton zwischen gelblich und rötlich festgelegt.

Mit dem VITA SYSTEM 3D-MASTER hat das Dentalunternehmen aus Bad Säckingen ein System geschaffen, welches den gesamten Farbraum der natürlichen Zahnfarben vollständig und systematisch abdeckt und eine einfache sowie verlässliche Kommunizierbarkeit der Zahnfarben zwischen Zahnarzt und Zahntechniker garantiert. Somit sind die Voraussetzungen für eine exakte Farbproduktion gegeben, die mit den aufeinander abgestimmten Systemkomponenten innerhalb des VITA Systems erzielt wird. **ZT**

## ZT Adresse

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

## Bearbeiten von Prothesen

Zur zügigen und materialgerechten Bearbeitung von Prothesenkunststoffen aller Art hat die Firma BUSCH das Prosthodontic Trimming Set 5950 zusammengestellt. Das Stahl-Instrument aus

fer oder auch tiefer Gaumenplatten im Oberkiefer. Polier-er zur Vor- und Hochglanzpolitur finden Sie ebenfalls in diesem Set.

Die HST-Instrumente sind übersichtlich auf einem B U S C H Steri-Safe Instrumentenständer mit Sicherheitsbügel aufgesteckt. Das komplette Set kann unter Beachtung der üblichen Herstellerangaben einschließlich Bohrerstän-



Prosthodontic Trimming Set 5950.

der desinfectiert, gereinigt und bis 135°C sterilisiert werden. Weitere Informationen können Sie beim Hersteller anfordern. **ZT**

rostsicherem Stahl ist speziell zur Bearbeitung von weichbleibenden Unterfütterungskunststoffen entwickelt worden. Die kritische Übergangszone von hartem und weichem Material ist problemlos zu konturieren. Der Diamantschleifer mit supergrober Körnung und der Hartmetallfräser mit mittlerer X-Verzahnung ermöglichen ein rationelles Ausarbeiten auch schwer zugänglicher Stellen, wie der Sublingualrolle im Unterkie-

## ZT Adresse

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

## Neue Biolegierungen

### BioGold Interaction

In Ergänzung auf die im Frühjahr eingeführte Antagon Interaction Keramik präsentiert Elephant Dental die neue Legierung „BioGold Interaction“.

BioGold Interaction ist eine multiindikative, palladium- und kupferfreie Legierung, die hervorragend für normal expandierende Keramiken wie Antagon Interaction geeignet ist.

Eigenschaften:

Au	86,0 %
Pt	11,0 %
Zn	1,5 %
Rh	0,7 %
Rh, In, Ir, Fe, Nb	Rest

Der Wärmeausdehnungskoeffizient (WAK-Wert) dieser Legierung liegt bei 14,3 µm/m.K (25-500°C) oder



14,6 µm/m.K (25-600°C). Die traditionellen Aufbrennkeramiken in diesem WAK-Bereich können problemlos auf BioGold Interaction aufgebraut werden. Anhand des Namens unserer neuen Legierung lässt sich leicht ableiten, dass sie idealerweise mit unserer Antagon Interaction Keramik zu kombinieren ist.

BioGold Interaction ist universell einsetzbar, da die Härte über ein breites Spektrum (HV5 140-220) abstimmbare ist. Nach dem Gießen beträgt die Vickers Härte 190 mit einer Dehngrenze von 510 N/mm<sup>2</sup>. Da-

durch ist BioGold Interaction für Metallkeramik, Vollguss-elemente und Teleskop-technik geeignet. Restaurationen, die aus BioGold Interaction angefertigt werden, überzeugen durch eine ausgesprochen sattgelbe Farbe. Fragen Sie Ihren Außendienst nach der Broschüre, testen Sie einmal 25 Gramm und überzeugen Sie sich selbst. **ZT**



### BioGold Pure

In Ergänzung auf die im Frühjahr eingeführte Antagon Interaction Keramik präsentiert Elephant Dental die neue Legierung BioGold Pure. BioGold Pure ist eine gießbare Alternative für hochästhetische Lösungen wie sie

zum Beispiel in der Galvano-Technik hervorgebracht werden. Die Biolegierung ist sehr gut für das Aufbrennen von Einzelkronen mit normal expandierenden Keramiken wie Antagon Interaction geeignet.

Eigenschaften:

Au	99,9 %
Zn, In, Ag, Mn	Rest

Elephant Dental verwendet für die Produktion von BioGold Pure die feinsten Rohstoffe aus eigener Scheideanstalt. Das eingesetzte Gold hat einen Reinheitsgehalt von 99,995. Der Anteil Restelemente ist also kleiner als 0,005%! Restaurationen, die

aus BioGold Pure angefertigt wurden, bestechen durch eine satte goldgelbe Farbe. Fragen Sie Ihren Außendienst nach der Broschüre. Testen Sie 25 Gramm und überzeugen Sie sich selbst. **ZT**

## ZT Info

Weitere Informationen zu den Produkten erhalten Sie unter:

Elephant Dental GmbH  
Tibarg 40  
22459 Hamburg  
Tel.: 0 40/5 48 00 60  
Fax: 0 40/5 48 00 61 50  
www.elephant-dental.de



## Keramiksoriment für noch hellere Zähne

Das Bleichen von Zähnen ist ein Trend, der sich – aus den Vereinigten Staaten kommend – jetzt auch in Europa nachhaltig manifestiert. Aus diesem Grund wird die Nachfrage nach dafür geeigneten Kronen und Brücken künftig stetig steigen. Elephant Dental hat deshalb den Antagon Interaction Bleach Shades Kit entwickelt. Die Materialien des neuen Kits sind für Antagon Interaction-Nutzer vorgesehen, die sich mit der Nachfrage nach helleren, neben gebleichten Zähnen eingesetzten Kronen konfrontiert sehen. Der Antagon Interac-



tion Bleach Shades Kit ergänzt die Antagon Interaction Keramik um zusätzliche Massen und Zubehörartikel, die das Anfertigen von Kronen und Brücken in helleren Farben als den derzeit verfü-

baren 16 Vita-Farben ermöglichen. Antagon Interaction lässt sich problemlos verarbeiten in Kombination mit Aufbrennlegierungen, die einen thermischen Expansions-Koeffizient (WAK-Wert) innerhalb des Bereiches von 13,8 bis 14,9 µm/m.K (25-500°C) besitzen. Dieser Kit umfasst einen Paste Opaque „Bleach“, vier Farben *Opaque Dentin*, vier Farben *Dentin* und ein *Incisal 56*. Außerdem ist auch ein Shadeguide mit Indikatoren aus Originalmaterial in dem Kit enthalten.

Die Antagon Interaction Bleach Shades werden genauso verarbeitet wie die bewährten Produkte *paste opaque*, *opaque dentin*, *dentin* und *incisal*, deren Verarbeitungsweise in der Antagon Interaction Gebrauchsanleitung beschrieben ist. **ZT**

## Gratis-Angebot nutzen

In einer großen Sonderaktion belohnt Schwedengold die Tester von Legierungen mit einer gratis Auro Back Box zum Recyceln von Schleifresten

„Wo gehobelt wird, fallen Späne“, sagt ein altes Sprichwort. Im Dentallabor aber sind die feinen Edelmetallspäne zu wertvoll, um einfach auf den Boden zu fallen und nach dem Reinigen des Fußbodens mit dem Wischwasser im Ausguss zu verschwinden. „Schleifreste bieten Ressourcen, die die meisten Dentallabore bisher nicht voll ausnutzen“, sagt Markus Rest, Geschäftsführer der Schwedengold GmbH in Volkmarsen. Um die wertvollen Schleifreste voll nutzen zu können, vertreibt



Sonderaktion bei Schwedengold: Wer 100 g Edelmetall-Legierung testet, bekommt gratis die Auro Back Box compact dazu und filtert in Zukunft bis zu 98 Prozent Edelmetalle aus dem Bodenwischwasser seines Dentallabors heraus.

und dem Wertstoffkreislauf wieder zugeführt werden können. Jetzt gibt es bei dem Anbieter schwedischer Qualitäts-Legierungen eine einmalige Sonderaktion: Wer hundert Gramm Edelmetall-Legierung testet, bekommt die neue Auro Back Box compact gratis hinzu! Dazu hat Schwedengold die be-

Schwedengold mit der Auro Back Box ein Filtersystem, das bis zu 98 Prozent Gold und Edelmetalle aus Wischwasser herausfiltert, damit sie anschließend recycelt werden können. Jetzt gibt es bei dem Anbieter schwedischer Qualitäts-Legierungen eine einmalige Sonderaktion: Wer hundert Gramm Edelmetall-Legierung testet, bekommt die neue Auro Back Box compact gratis hinzu! Dazu hat Schwedengold die be-

währte Auro Back Box überarbeitet und bietet sie jetzt in einer preisgünstigen, kompakteren Form und mit noch einfacherem Handling an. Trotzdem sorgt die Auro Back Box compact in gewohnter Weise für zusätzlichen Profit im Labor. Wer die neue Auro Back Box compact gratis erhalten möchte, sollte sich beeilen: Die Aktion läuft nur solange der Vorrat reicht. **ZT**

## ZT Adresse

Schwedengold GmbH  
Postfach 11 39  
34467 Volkmarsen  
Tel.: 0 56 93/9 91 00 55  
Fax: 0 56 93/9 91 00 60  
www.schwedengold.de





# ZT SERVICE

## Neues hinzugelernt in familiärer Fortbildungsrunde

Bereits zum 14. Mal veranstaltete die Gesellschaft für Kieferorthopädische Zahntechnik e.V. das Harzer Fortbildungsseminar, das Mitte November 2004 in Peißen nahe Halle an der Saale und damit dem „Geburtsort“ des Vereins stattfand. Ein fast geschichtliches Ereignis also, zu dem 240 Zahntechniker und Kieferorthopäden anreisten, um ein spannendes wie unterhaltsames Vortrags- und Rahmenprogramm zu verfolgen.

Im Kongressbereich des Ramada-Hotels in Peißen war am Eröffnungstag nur wenig vom trüben Herbstwetter zu spüren. Noch vor Beginn der ersten Vorträge wurden bekannte Gesichter entdeckt



ZT Christine Ramian, 1. Vorsitzende der Gesellschaft für Kieferorthopädische Zahntechnik e.V.

und begrüßt sowie erste neugierige Blicke auf die Stände der 13 ausstellenden Firmen geworfen.

Wenig später war der Vortragsaal bereits randvoll gefüllt und 240 Teilnehmer aus fünf Ländern richteten erwartungsvoll ihren Blick nach vorn zum Rednerpult, wo Christine Ramian, 1. Vorsitzende der Gesellschaft für Kieferorthopädische Zahntechnik (GK), bereits ihre Ansprache begann. Sie begrüßte die Teilnehmer mit einem Rückblick auf die Anfänge der Gesellschaft 1990 in Haale. Seitdem, so die Münchnerin, seien die GK-Mitglieder zu einer großen Familie zusammengewachsen. Der kurze Blick auf Vergangenheit und Gegenwart der GK war angesichts des Seminarmottos „Kieferorthopädie – Quo Vadis“ sicherlich kein Zufall. Denn, „Wohin geht die KFO“ ist eine Frage, die sich zwar nie abschließend, aber mit Blick auf die Entwicklungen der letzten Jahre und Jahrzehnte zumindest tendenziell beantworten lässt. Das dreitägige Vortragsprogramm jedenfalls lieferte einen Querschnitt dieser Entwicklungen. Von Klassikern wie der Crozat-Technik über die NEM-Technologie im Modellguss bis hin zur Darstellung und Behandlung von Eckzahnverlagerungen und Hypodontie reichte das Spektrum der insgesamt 15 Vorträge.

### KFO-Geräte mit Herkunftslabel

Schon zum zweiten Mal als Referent mit dabei war Prof. Dr. Asbjørn Hasund, der von Thomas Bussmann, dem langjährigen Moderator der Harzer Fortbildungsseminare, als ein Mann mit „45 Jahren Erfahrung in der KFO“ begrüßt wurde. Prof. Hasund stellte seine Entwicklung – das Hansa-System mit den drei Geräte modifikationen HANSA I, HANSA II und HANSA III – vor, die zur Klasse

II/1- und Klasse II/2-Behandlung, in Grenzfällen auch zur Klasse III-Behandlung eingesetzt werden könnten. Das Geheimnis ihrer hohen Effizienz, verriet Prof. Hasund, beruhe auf der Nutzung muskulärer Kräfte, z.B. der der Unterlippe. „Manche sagen, eine Klasse II-Behandlung, das kann ich auch mit Multiband“, so Prof. Hasund. Natürlich gehe das auch mit Multiband, doch die Vorteile des Hansa-Gerätes liegen doch auf der Hand, so Prof. Hasund weiter. Es sei schließlich ein Unterschied, ob ein Patient 24 Stunden eine feste Apparatur trägt oder nur 10 Stunden am Tag ein herausnehmbares Gerät und damit quasi im Schlaf zu einer Klasse I komme.

Damit traf Prof. Hasund offensichtlich den Nerv des Publikums. So drückte ein Zahntechniker seinen Dank darüber aus, dass ein KFO-Gerät in den Vordergrund gerückt



Die Teilnehmer konnten sich in den Pausen an den Ständen der ausstellenden Firmen beraten lassen, wie hier am Stand von Scheu-Dental.

wurde. Und vielleicht, so der Techniker optimistisch, „gibt es ja mal wieder viel zu tun für uns.“ Der Vortrag von Christine Ramian kam da wie gerufen. Gepaart mit vielen hilfreichen Kniffen für den Laboralltag erläuterte Ramian die Herstellung der Hansa-Geräte – vom Ausblocken, über das Auftragen von Kunststoff bis hin zum Polieren. Reparaturen konnte sie in ihrer Laborpraxis weitgehend minimieren und gab ihre Erfahrungen diesbezüglich gerne an das Publikum weiter. So könnten Kunststoffbrüche durch aufwändigeres Polymerisieren, Drahtbrüche hingegen durch eine schonende Biegung und Verwendung von Biegehilfen vermieden werden.

Direkt aus Italien angereist war Prof. Pietro Bracco, Lehrstuhlinhaber für KFO und Kieferfunktion an der Fakultät für Medizin und Chirurgie der Uni Turin. Und angesichts dieser Arbeitsstätte lag das Thema seines Vortrages „Funktionelle Geräte der Turiner Schule“ auf der Hand. Während er dessen Wirkungsweise erläuterte, nahm sein Landsmann ZTM M. Biagi anschließend die Herstellung der Geräte näher unter die Lupe und vermittelte noch Tipps für den Alltag. Eine Alternative zur herkömmlichen, abnehmbaren Platten-Technik stellte ZT Mario Kleinert mit der Crozat-

Technik vor, die bereits um 1920 entwickelt wurde. Seitdem jedoch hätte die Technik eine immense Weiterentwicklung erfahren, so Kleinert. Für die anwesenden Zahntechniker waren vor allem dessen anschließende Ausführungen über die unterschiedlichen Herstellungsweisen des Crozat-Gerätes sowie Erfahrungen aus dem Laboralltag hochinteressant.

### Über Bögen, Klammern und Schienen

Was wäre ein herausnehmbares kieferorthopädisches Gerät ohne ein Halteelement? Ein entsprechender Vortrag zu diesem Thema durfte natürlich auch nicht fehlen und so wurde – vom Entwickler Dr. Hermann J. Voß persönlich – die Voß-Klammer vorgestellt. Der Kieferorthopäde erläuterte die Klemmwirkung des Elements, auch im Unterschied zur



Innovative Schweißtechnologie zum Ausprobieren: Eine Teilnehmerin testet den OrthoPhaser® am Stand von Dentaurum.

Adams-Klammer, aus der sie hervorgegangen ist: Die Voß-Klammer sei mesial und distal der Molaren interdental in ihren Armen angesetzt, und könne daher, im Unterschied zur Adams-Klammer, unterhalb des Kontaktpunkts ihre Haltekraft entfalten.



Der Vortragssaal war randvoll gefüllt: 240 Teilnehmer kamen nach Peißen, um sich fortzubilden.

Dass Lingual- und Palatinalbögen zwar oft angewendete Bögen sind, jedoch schwer zu justieren und zu aktivieren sind, unterstrich Dr. Jürgen P. Bachmann in seinem Vortrag. Um genau diese Schwierigkeiten minimieren zu können, sei das ORTHORAMA-System entwickelt worden. Der Vorteil dieses Systems: die Bögen werden in horizontale Lingual- bzw. Palatinalröhrchen gesteckt und sind damit leicht vom Behandler zu entfernen und einzusetzen. Mit vielen klinischen Bildern veranschaulichte der Kieferortho-

päde aus Karlsruhe anschließend die vielfältige Anwendung des ORTHORAMA-Systems.

Was tun bei Knirschen, Pressen, mangelnder Kaufähigkeit oder Mundschluss? Theresia Asselmeyer, M.A. wusste die Antwort darauf. Funktionsstörungen, so die gelernte Zahntechnikerin, könnten mit Hilfe von Schienen ausgeschaltet werden. Diese seien z.B. in der Lage, den Kaumuskeltonus zu normalisieren und die Unterkieferposition neu einzustellen. Aber nicht nur zur initialen Therapie, auch zur differentialdiagnostischen Abklärung von Ursachen für funktionelle Beschwerden seien Schienen hilfreich.

Doch bevor bestimmte Schienen überhaupt hergestellt, geschweige denn zum Einsatz kommen, muss ein Modellguss – das A und O in der Zahntechnik – hergestellt werden. Kein geringerer als ZTM Peter

Problemlösungen wie z.B. eine Reduzierung von Extraktionen und Deckbissbehandlungen ermögliche. Unterstüt-



Moderierte das 14. Harzer Fortbildungsseminar: ZT Thomas Bussmann.

zung erhielt er von ZT Rainer Schmitt aus Thulba, der die praktische Herstellung des gelöteten Herbstscharniers veranschaulichte.

Richters Kollege Dr. Steven Jones aus London referierte über dessen Spezialgebiet: die Behandlung der Hypodontie. Welche Behandlungsstrategien es hierfür gibt, und welche bedeutende Rolle die interdisziplinäre Behandlung durch Kieferorthopäden und restaurierende Fachzahnärzte dabei spielt, machte der Präsident der OTA, der britischen Schwesergesellschaft der GK, an zahlreichen klinischen Beispielen deutlich.

Mit zur Garde der referierenden Kieferorthopäden gehörte auch Dr. Karin Habersack, Expertin u.a. auf dem Gebiet der Eckzahnverlagerung. Bei der Präsentation eines klinischen Falls von einem im Gaumen eingewachsenen Eckzahn ging ein Raunen durch den Raum. Die Einstellbarkeit, so Dr. Habersack, sei umso ungünstiger, je weiter der Zahn

jizierte, sah zwar kompliziert aus, entpuppte sich nach den Erläuterungen des Referenten jedoch als einleuchtend. Bei Einwirkung von Temperatur, Licht und eines Aktivator-Systems auf ein Monomer bildet sich als Produkt ein Polymer. Der chemisch technische Assistent erläuterte zudem, wie unerwünschte Effekte vermieden werden können. Das Schrumpfen des Polymerisats beispielsweise ließe sich durch Anwendung der Streutechnik massiv verringern.

Und damit in der Praxis der anwesenden Teilnehmer in Zukunft nichts mehr schief gehen kann, erläuterte Schirmer unter Zuhilfenahme chemischer und physikalischer Gesetzmäßigkeiten die besten Polymerisations-Bedingungen.

ZT Guido Pedrolì, 2. Vorsitzender der GK, gab ergänzend dazu Antworten und Lösungen auf immer wieder gestellte Fragen und auftretende Probleme rund um die Polymerisation im Laboralltag.



Der Entwickler des HANSA-Systems, Prof. Dr. Asbjørn Hasund, war schon zum zweiten Mal als Referent dabei.

Ganz außergewöhnlich und umso spannender war der Vortrag der Tierärztin Dr. Barbara Möhne zum Thema Kieferorthopädie bei Hunden. Da nicht in jedem Falle die gängigen kieferorthopädischen Apparaturen angewendet werden können, ist die Veterinärin mit ihrem Techniker gefordert, individuelle Lösungen zu erfinden. Ob aber Hunde bessere Patienten sind als Menschen, konnte nicht restlos geklärt werden.

Dass alle Themen im Publikum auf großes Interesse stießen, zeigten die vielen Fragen und Diskussionen im Anschluss an die einzelnen Vorträge. Vor allem die professionellen Übersetzungen von Roger Harman und Guido Pedrolì trugen zum Gedankenaustausch über die Ländergrenzen hinweg bei. Der traditionelle Baudenabend und der kieferorthopädische Spaziergang, der dieses Mal in das Anatomische Institut nach Halle führte, boten daneben reichlich Gelegenheit, um Kontakte zu beleben und neue Bande zu knüpfen – und dies alles in einer lockeren, familiären Atmosphäre. ☐



Selbst in der Pause in Fortbildungslaune: Referent Thomas Schirmer (mit) erklärt Interessierten die Polymerisation mit Hilfe des Computers.

Passgenauigkeit und dem Tragekomfort, so der Zahntechnikmeister.

### Herausforderungen in der KFO-Praxis

Einige der Referenten nahmen spezielle Befunde und deren Behandlungskonzepte ins Visier ihrer Vorträge. Darunter auch Dr. Franz Richter aus Würzburg. Er berichtete über Problemstellungen bei der Behandlung von Distalbissen und dem erfolgreichen Behandlungskonzept mit dem Herbstscharnier, das viele

vom Median entfernt liege. In diesem Fall jedoch, so die Referentin weiter, sei eine Einstellung nicht mehr möglich gewesen, der Zahn musste extrahiert werden. Um solche Entwicklungen zu vermeiden, sei eine schrittweise Diagnostik unumgänglich, so das Fazit der Kieferorthopädin.

### Chemie leicht verständlich

Die Reaktionsgleichung, die Thomas Schirmer zu Beginn seines Vortrags über Kaltpolymerisation an die Wand pro-

# Zahnfarbbestimmung leicht gemacht

In einem von der VITA Zahnfabrik veranstalteten Workshop an der Freiburger Universität konnten sich die Teilnehmer über Vollkeramik und Zahnfarbbestimmung informieren und anschließend noch praktische Erfahrungen sammeln.

Ende vergangenen Jahres lud Dr. Pascal Marquardt, Zahnarzt in der Abteilung der Zahnärztlichen Prothetik, im Namen der Klinik für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde

Computergestützt hergestellte Vollkeramik-Restaurationen setzen sich in der Zahnarztpraxis und im Dentallabor immer stärker durch. Der Grund: Sie erlauben eine ebenso präzise wie individuelle Zahnversorgung, gleichbleibende Qualität und hohe funktionelle Belastbarkeit der hergestellten Restaurationen. Durch die industrielle Herstellung des Blockmaterials in einem kontrollierten und standardisierten Fertigungsprozess wird die konstante Qualität und damit auch die klinische Sicherheit der weltweit bewährten VITA-Blöcke gewährleistet. Werner Schulz, Produktmanager, präsentierte die Machinable Ceramics der VITA – Mark II, Esthetic Line, Tri-Luxe und die VITA In-Ceram Materialvarianten. Eindrucksvoll war seine Präsen-

tation der Fräsung der VITA-Blöcke in dem CEREC inLab (Sirona Dental Systems). Um Zahnärzten und Zahntechnikern eine nahezu 100%ige Sicherheit in der Zahnfarbbestimmung zu bieten, entwickelte das Dentalunternehmen aus Bad Säckingen das Farbsystem VITA SYSTEM 3D-MASTER.

sichtigt dieses System die drei Dimensionen des Farbeindrucks – Farbhelligkeit, Farbintensität und Farbton. Hierin sind alle natürlich vorkommenden Zahnfarben nach einem farbmetrischen Ordnungsprinzip systematisch aufgebaut und in eine praxistaugliche und leicht zu handhabende Farbskala, dem

Lichtbedingungen und physiologische Variablen – unterliegt, entwickelte die VITA Zahnfabrik das digitale Farbmessgerät VITA Easyshade. André Schöne, Produktmanager des Dentalunternehmens, demonstrierte das kleine, handliche VITA Easyshade, in das ein leistungsfähiges Spektrophotometer eingebaut ist. Im Anschluss an die eher theoretischen Präsentationen der beiden Farbmessvarianten konnten die Teilnehmer eigene Erfahrungen sammeln. Martin Grethlein, Vertriebsmitarbeiter, und Barbara Marek, Anwendungsberaterin der VITA, standen den Teilnehmern bei ihren Zahnfarbbestimmungen mit dem VITA Toothguide 3D-MASTER und dem VITA Easyshade mit Tipps zur Seite. Ein zusätzliches Highlight war die von Prof. Dr. Holger A. Jakstat an der Universität Leipzig entwickelte Toothguide Training Box (TTB) und das Softwareübungsprogramm Toothguide Trainer (TT). Hierbei handelt es sich um ein didaktisches Hilfsmittel, das zu ei-

ner statistisch signifikanten Verbesserung der Farbdifferenzierungsfähigkeiten durch den Vergleich von keramischen Farbproben mit den Mustern des Toothguides 3D-MASTER führt.



Die Referenten, die die Gäste über die Kernkompetenzen der VITA Zahnfabrik informierten.

der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg interessierte Dentallabore, Assistenzärzte und Studenten zu einem Workshop der VITA Zahnfabrik ein. Rund 60 Teilnehmer folgten der Einladung und ließen sich umfassend über die Kernkompetenzen der VITA Zahnfabrik – Vollkeramik und Zahnfarbbestimmung – informieren.

Der anschließende Diskurs und ein gemeinsamer Imbiss boten den Teilnehmern die Möglichkeit, ihre Fragen direkt von den Experten beantworten zu lassen. **ZT**



Rund 60 Zahntechniker, Assistenzärzte und Studenten nahmen am Workshop teil.

Laut Dr. Olivia Albarski, Mitarbeiterin der Forschungs- und Entwicklungsabteilung des Unternehmens, berück-

sichtigt dieses System die drei Dimensionen des Farbeindrucks – Farbhelligkeit, Farbintensität und Farbton. Hierin sind alle natürlich vorkommenden Zahnfarben nach einem farbmetrischen Ordnungsprinzip systematisch aufgebaut und in eine praxistaugliche und leicht zu handhabende Farbskala, dem

alles prima organisiert zu bekommen.“ Für 2005 hat sich die Dentaurum-Gruppe viel vorgenommen: Die neuen Kursprogramme für die Bereiche Kieferorthopädie, Implantologie und Zahntechnik sind verfügbar und bieten viele interessante Fortbildungen. Es wird hierbei sehr großen Wert darauf gelegt, immer aktuelle und praxisnahe Kurse anzubieten. So wurden die Kursprogramme 2005 u. a. um Kurse zu den Themen Lingualtechnik, Herbstapparatur und digitale Fotografie ergänzt. **ZT**

ner statistisch signifikanten Verbesserung der Farbdifferenzierungsfähigkeiten durch den Vergleich von keramischen Farbproben mit den Mustern des Toothguides 3D-MASTER führt.

## ZT Adresse

VITA Zahnfabrik  
H. Rauter GmbH & Co. KG  
Postfach 1338  
79704 Bad Säckingen  
Tel.: 0 77 61/5 62-0  
Fax: 0 77 61/5 62-99  
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com  
www.vita-zahnfabrik.com

# Schulungszentrum rezertifiziert

Erneut wurden Kurse und Veranstaltungen rund um das CDC – Centrum Dentale Kommunikation – der Dentaurum-Gruppe als erstklassig bewertet

Ende 2004 fand das Überwachungsaudit der Moody International Certification GmbH durch Dr. Rüdiger Gläbe im CDC-Schulungszentrum der Dentaurum-Gruppe in Ispringen statt. Wieder wurden alle Abläufe rund um die Kurs- und Veranstaltungsorganisation



Das Schulungsgebäude CDC in Ispringen.

mal weiteres Verbesserungspotenzial konnte Herr Dr. Rüdiger Gläbe entdecken. Somit konnte wieder bewiesen werden: das CDC steht für optimal organisierte Veranstaltungen und erstklassige Kurse. Übrigens ist das Centrum Dentale Kommunikation tatsächlich das erste Aus- und Weiterbildungszentrum, das im Dentalbereich erfolgreich zertifiziert wurde. Die Erstzertifizierung fand schon am 6. April 1999 statt. Somit hat das CDC das Überwachungsaudit fünf Jahre hintereinander erfolgreich bestanden.

Die sehr guten Kursbewertungen werden auch durch die überdurchschnittlichen Beurteilungen der Kursteilnehmer belegt. Mit einer Gesamtnote im Jahr 2004 von 1,32 kann man sehr zufrieden sein. So antwortete beispielsweise ein Kursteilnehmer auf die Frage „Was hat Ihnen besonders gut gefallen?“: „... dass es die Firma Dentaurum und das CDC-Team immer wieder schaffen, für Kurse

alles prima organisiert zu bekommen.“ Für 2005 hat sich die Dentaurum-Gruppe viel vorgenommen: Die neuen Kursprogramme für die Bereiche Kieferorthopädie, Implantologie und Zahntechnik sind verfügbar und bieten viele interessante Fortbildungen. Es wird hierbei sehr großen Wert darauf gelegt, immer aktuelle und praxisnahe Kurse anzubieten. So wurden die Kursprogramme 2005 u. a. um Kurse zu den Themen Lingualtechnik, Herbstapparatur und digitale Fotografie ergänzt. **ZT**

# Über den großen Teich

Wie arbeiten meine zahnmedizinischen Kollegen in den USA? Dieser Frage gingen Flemming Dentallabor-Kunden während einer Fortbildungsreise auf den Grund.

Das Dentallabor Flemming aus Haldensleben veranstaltete für 43 Zahnärzte und Zahntechniker eine Fortbildungsreise in die USA. Ivoclar Vivadent Inc., Amherst, war das Zentrum der Wissensvermittlung. Dr. Chris Ramsey, ein niedergelassener Zahnarzt in Florida, brachte den Teilnehmern in einem eindrucksvollen Vortrag die wichtigsten Faktoren für ein erfolgreiches Beziehungsmanagement zwischen Praxisteam und Patienten näher. „Dazu müssen Sie eine für die Patienten angenehme Atmosphäre herstellen und Freundlichkeit und serviceorientiertes Handeln unter Beweis stellen“, so Dr. Ramsey in seinem Vortrag. Tridib Dasgupta, Leiter Legierungsentwicklung bei Ivoclar Vivadent in Amherst, eröffnete mit seinem Vortrag zum Korrosionsverhalten bei Legierungen den wissenschaftlichen Teil der Fortbildung. Zu biokompatiblen Restaurationswerkstoffen gab Dr. Sebastiano Adriana seine Erfahrungen an die Teil-

nehmer weiter. Beide Referenten zeigten auf, welche strenge Bioverträglichkeitsprüfungen alle Ivoclar Vivadent-Produkte durchlaufen müssen, ehe sie für den Markt zugelassen werden. Wie wird man Zahnarzt oder Zahntechniker in den USA?



Zertifizierungs-Zertifikat.

nach DIN ISO 9001:2000 geprüft. Es wurden keine Abweichungen festgestellt – nicht ein-

ZT  
INFO

ZAHNTECHNIK  
ZEITUNG

Informationen über die Fortbildungen der Dentaurum-Gruppe können angefordert werden bei:  
DENTAURUM J. P. Winkelstroeter KG  
Centrum Dentale Kommunikation  
Turnstraße 31  
75228 Ispringen  
CDC-Team  
Tel.: 0 72 31/8 03-4 70  
Fax gebührenfrei 08 00/4 14 24 34  
E-Mail: sabine.braun@dentaurum.de



Die Gruppe vor dem Ivoclar Vivadent-Gebäude in Amherst.

Dazu besuchten sie die zahnmedizinische Abteilung der Universität Buffalo in New York. Der anschließende Besuch im Dentallabor Voss, Buffalo, gab allen die Möglichkeit, umfangreiche Informationen über den Berufsstand des Zahntechnikers in Amerika zu erlangen. Die Reise in ein Gebiet, in dem die „Amish“ leben, eine religiöse Gemeinschaft, die auf technischen Fortschritt verzichtet, bildete den Abschluss dieser Veranstaltung. **ZT**

ner Zahnarzt in Florida, brachte den Teilnehmern in einem eindrucksvollen Vortrag die wichtigsten Faktoren für ein erfolgreiches Beziehungsmanagement zwischen Praxisteam und Patienten näher. „Dazu müssen Sie eine für die Patienten angenehme Atmosphäre herstellen und Freundlichkeit und serviceorientiertes Handeln unter Beweis stellen“, so Dr. Ramsey in seinem Vortrag. Tridib Dasgupta, Leiter Legierungsentwicklung bei Ivoclar Vivadent in Amherst, eröffnete mit seinem Vortrag zum Korrosionsverhalten bei Legierungen den wissenschaftlichen Teil der Fortbildung. Zu biokompatiblen Restaurationswerkstoffen gab Dr. Sebastiano Adriana seine Erfahrungen an die Teil-

## ZT Adresse

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

# Sirona Dental Academy startet neues Kursprogramm

Ob Anfänger oder Fortgeschrittene: Ab diesem Jahr erhalten Zahntechniker die Möglichkeit, an einem neuartigen Trainingsprogramm rund um das CEREC inLab-System teilzunehmen.

Die Sirona Dental Academy bietet erstmals seit Januar 2005 ein einzigartiges, modulares Trainingsprogramm für die Nutzung des computergestützten Restaurationssystems CEREC inLab an. Damit werden Anwendern sowohl Basiskenntnisse über die CAD/CAM-Technologie vermittelt als auch die Kenntnisse und Fertigkeiten in der Anwendung der verschiedenen Software-Module vertieft. Das Trainingsprogramm richtet sich an Zahntechniker, die noch keine Erfahrungen mit CAD/CAM-Restaurationen

gesammelt haben, wie auch an fortgeschrittene Anwender. Das Trainingsprogramm umfasst vier Blöcke: Neben dem Basistraining, das einen kompletten Überblick über die Hard- und Softwarekomponenten von CEREC inLab vermittelt, werden drei vertiefende Trainings für die Software-Komponenten Framework 3D, VInCrOn 3D und WaxUp 3D angeboten. Die einzelnen Trainingsblöcke bauen optimal aufeinander auf. Die Veranstaltungen werden von geprüften CEREC inLab-Trainern durchgeführt, die

auf ihrem Gebiet erfahrene Profis sind und viel Trainingspraxis mitbringen. Die Kurse finden in der Sirona Dental Academy am Firmensitz in Bensheim statt. Die Dental Academy ist das Forum für Training und Weiterbildung und bietet allen Kursteilnehmern in den dortigen Ausstellungsräumen voll funktionstüchtige Behandlungs- und Laboreinheiten, an denen sich die Seminarthemen praxisnah vermitteln und Arbeitstechniken gleich am entsprechenden Objekt ausprobieren lassen.

Die topmodernen Geräte bieten zudem einen Überblick über den neuesten Stand der Dentaltechnik. **ZT**

## ZT Adresse

Sirona Dental  
Services GmbH & Co. KG  
Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
Tel.: 0 62 51/16-36 66  
Fax: 0 62 51/16-28 76  
E-Mail:  
sigrid.daubenthaler@sirona.de  
www.sirona.de

# Erfahrungsaustausch zum Wohle der Anwender

SHOFU-Referenten trafen sich in internationalem Kollegenkreis zum Informations-Workshop in Frankreich

Seit der IDS 2003 hat die Firma SHOFU Dental für den Verblendbereich mehrere Innovationen auf den Markt gebracht und so lag es nahe, dass man sich nach mehr als einjähriger Erfahrung mit diesen Werkstoffen zu einem Informations-Workshop traf. Der Geschäftsführer der SHOFU Dental GmbH, Wolfgang van Hall, hat deshalb die europäischen Referenten und Partner ins französische Nevers in das stilvolle Schulungslabor von Dominique Olivier zum Ideen- und Erfahrungsaustausch eingeladen. Die Schwerpunkte des Zusammentreffens wurden dabei auf die Anwendungsmöglichkeiten mit den VINTAGE AL, den VINTAGE LF sowie den VINTAGE Press-Keramiksystemen gelegt. Jeder Kollege hat hier seine eigenen Erfahrungen gemacht und so pflegte man bereits beim gemütlichen „Get-together“ in einem typisch französischen Landrestaurant den fachlichen und persönlichen Austausch bei gu-

deten Produkten überzeugt sein und die Bereitschaft haben, neue Wege zu gehen und bei der Entwicklung von Produktneuheiten zu beraten. Der französische Kollege Dominique Olivier übernahm anschließend mit seinen Erläuterungen zum VINTAGE AL Keramiksystem das Forum. Während seiner 15-jährigen Tätigkeit als Kursleiter und Referent hat Dominique Olivier ca. 1.300 Zahntechniker praktisch unterwiesen. Sein Ziel ist es noch heute, das Wissen und den handwerklichen Standard der Zahntechniker anzuheben. Dies ist natürlich besonders gut möglich, wenn man dabei Produkte zur Hand hat, die eine gleichbleibend hochwertige Qualität aufweisen und eine nachzuvollziehende, rationale Arbeitsweise bei einem ästhetisch hochwertigen Anspruch ermöglichen.

Anhand einer praktischen Demonstration erläuterte Olivier intensiv die wichtigsten Einzelkomponenten des VINTAGE AL Keramiksys-

des Nachmittags, entstand während der Mittagspause eine hitzige Diskussion zum Thema „Zirkoniumdioxid als Gerüstwerkstoff der Zukunft“. In Frankreich werden zurzeit

von ca. 450 °C und einer vergleichsweise niedrigen Brenntemperatur von 780 °C ist es leicht möglich, dass organische Substanzen während des Brandes eingeschlossen werden und somit

hand seiner Bilddokumentation präsentierte. Er ist der Meinung, dass in Zukunft eindeutig der Trend „weg vom Metall und hin zu den vollkeramischen Versorgung“ zu sehen ist. Er selbst ist überzeugter Anwender des Pro-cera-Konzeptes in Kombination mit dem VINTAGE AL Keramiksystem und freut sich schon jetzt auf die Möglichkeiten mit der VINTAGE ZR Keramik, deren Systemvorstellung zur IDS 2005 in Köln geplant ist.

Anschließend stellten sich alle Kollegen anhand von Kurzvorträgen per Power-Point-Präsentation vor. Sehr eindrucksvoll dokumentierten Elias und Maria Psarris aus Griechenland ihre praktischen Fähigkeiten und erläuterten neben den Inhalten ihrer Kurstätigkeiten ihre Bemühungen, die Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker zu optimieren.

Das Thema Kommunikationsoptimierung zwischen den Partnern Zahnarzt und

beit mit ZTM Bernhard Egger eine neue Internetplattform gebildet, die als Kommunikationsbörse für alle ShadeEye EX- und ShadeEye NCC-Anwender zunächst europaweit genutzt werden kann.

Bernhard Egger präsentierte sehr anschaulich die Organisation der „Natural Color Concept Group“. Dieses Forum bietet allen Besitzern von ShadeEye EX- und ShadeEye NCC-Farbmesscomputern die Möglichkeit, sich gebührenfrei zu einem Erfahrungsaustausch zu treffen. Darüber hinaus werden Fortbildungen und Meetings rund um das Thema „Color Management“ angeboten.

Interessenten können sich gerne unter [www.ShadeEye.de](http://www.ShadeEye.de) näher über die „Natural Color Concept Group“ informieren.

Abschließend bedankte sich Wolfgang van Hall bei allen Teilnehmern für die intensive und kooperative Zusammenarbeit. Alle Teilnehmer waren sich einig, dass internationale Treffen wie dieses äußerst



Das stilvolle Ambiente des Schulungslabors verbindet die Tradition eines altherwürdigen Gebäudes mit der Modernität eines innovativen Ausbildungszentrums.

92 % der keramischen Arbeiten metallunterstützt gefertigt. Für die Herstellung metallfreier Versorgung ist es zudem unbedingt erforderlich, dass Behandler und Zahntechniker gleicherma-

zu einer Trübung der Keramikmassen führen können. Anhand von Schichtbeispielen ging Bernd Egger dann detailliert auf die Arbeitsweise und die ästhetischen sowie technischen Möglich-



Dominique Olivier erläuterte seine Erfahrungen zum Erreichen einer natürlichen Ästhetik. Gebannt folgten die Teilnehmer seinen Ausführungen.



Erfahrungsaustausch auf hohem Niveau. Die Ausführungen der Vortragenden wurden kritisch diskutiert.



Studieren und polieren. Bernhard Egger erläuterte die Vorzüge der VINTAGE LF Keramik anhand von praktischen Beispielen.

tem Rotwein und lokalen Spezialitäten.

Die meisten Teilnehmer der Gruppe kannten sich bereits viele Jahre, aber auch Neueinsteiger wurden schnell in die Runde integriert und nahmen rege an den Diskussionen teil.

In alphabetischer Reihenfolge bestand die Gruppe aus folgenden Personen:

- Bernhard Egger, Füssen, Deutschland
- Dominique Olivier, Nevers, Frankreich
- Dr. Loris Prosper, Monza, Italien
- Elias und Maria Psarris, Athen, Griechenland
- Edwin Uyterwaal, Soest, Niederlande
- Francesco Vincenti, Noia, Italien

sowie dem italienischen Vertriebspartner, Dr. Riccardo Illic, dem Geschäftsführer der SHOFU Dental GmbH, Wolfgang van Hall, und dem technischen Leiter Ingo Scholten. Am nächsten Morgen eröffnete Wolfgang van Hall das Treffen mit einer Ansprache, in der er auf die Wichtigkeit, den Einfluss und die internationale Zusammenarbeit mit den Referenten hinwies.

Ein Referent im Sinne eines „Advisors“ sei nicht nur ein guter Zahntechniker, so van Hall, er solle auch die Fähigkeit besitzen, sein Wissen zu vermitteln, von den angewen-

tem und gab praktische Hinweise zum Einfärben von Aluminiumoxidkappchen mit Keramikmalen, dem Kaschieren eines devitalen Zahnes und der korrekten Anwendung des Opaque Liners. Ergänzend erhielten die Teilnehmer Schichtinformationen für verschiedene Altersstufen und Erläuterungen zum Trübungsgrad der opalisierenden Schmelz- und Transluzenzmassen.

Selbst die Herstellung metallfreier Veneers auf einem feuerfesten Stumpfmodell ist mit dem VINTAGE AL Keramiksystem problemlos möglich. Anhand einer gefertigten Front- und Seitenzahn-



Die Präsentation der „Natural Color Concept Group“ wurde interessiert aufgenommen.

tung konnten sich alle Teilnehmer von der simplen und effizienten Arbeitsweise und dem hochwertigen ästhetischen Ergebnis des französischen Kollegen überzeugen. Motiviert für die Aktivitäten

ben auf einem hohen Qualitätsstandard arbeiten, um eine langfristige Integration der Kronen und Brücken zu gewährleisten. In Frankreich ist dies nach Meinung von Dominique Olivier nicht grundsätzlich gegeben. Dieser Tatbestand wurde auch von den Kollegen aus Italien, Griechenland, den Niederlanden und auch Deutschland bestätigt.

Zahntechnikermeister Bernhard Egger eröffnete den Nachmittag mit der Präsentation seiner Erfahrungen mit der VINTAGE LF Keramik in Verbindung mit dem VINTAGE Press-System. Gerade im Vergleich zu hoch-



schmelzenden Keramiksystemen benötigen niedrigschmelzende Keramikmassen mehr Sorgfalt bei der Schichtung und der Brandführung. Auf Grund einer geringen Vorwärmtemperatur

keiten mit dem VINTAGE LF System ein. Im Vergleich zu konventionellen niedrigschmelzenden Keramiksystemen zeigen gerade die opalisierenden Inzisal- und Transluzenzmassen eine nahezu schmelzähnliche Lichtreflexion und Transmission. Für den Anwender sind die Vorteile bereits mit einer Basis-schichtung, bestehend aus Opaque Dentin, Dentin, etwas transluzenter und opalisierender Inzisalmasse, erkennbar.

Mit einem kurzen theoretischen Ausflug in die Press-technik wurde der informationsreiche Arbeitstag abgeschlossen.

In ausgelassener Runde ließen dann die Kollegen noch einmal die Eindrücke des Tages bei einem guten Abendessen Revue passieren.

Der nachfolgende Tag wurde mit der Präsentation von Dr. Loris Prosper eröffnet, der auf Grund seiner zahntechnischen Ausbildung und seiner nahezu 30-jährigen praktischen Erfahrung mit den Produkten des Hauses SHOFU eindrucksvoll über die täglichen Herausforderungen in seiner Praxis und seiner Tätigkeit an der Universität zu Mailand referierte.

Als Spezialgebiet von Herrn Dr. Prosper kann uneingeschränkt das Streben nach präziser und ästhetischer Perfektion genannt werden, was er sehr anschaulich an-

Zahntechniker wurde von allen Teilnehmern während ihrer Vorstellung behandelt. Dieses Bestreben ist wohl im wahrsten Sinne des Wortes „grenzenlos“ und somit unverzichtbar für das Erreichen

wichtig für die Zusammenarbeit zwischen den Partnern Industrie, Referenten und Kursleitern vor Ort sind. Da alle der Teilnehmer Ansprechpartner bei technischen Fragen sind, unterstüt-



Die Teilnehmer in entspannter Runde (von links nach rechts): Ingo Scholten, Francesco Vincenti, Dr. Loris Prosper, Edwin Uyterwaal, Elias und Maria Psarris, Dr. Riccardo Illic, Bernhard Egger, Dominique Olivier, Wolfgang van Hall.

eines perfekten Zahnersatzes. Die Kollegen Francesco Vincenti aus Italien und Edwin Uyterwaal aus den Niederlanden schlossen dann den Vormittag mit ihren Erläuterungen ab. Innovative Konzepte können einen sinnvollen Beitrag leisten, die Kommunikation zwischen den Partnern Zahnarzt und Zahntechniker zu verbessern.

Für eine optimierte Kommunikation zwischen den Anwendern von Produkten und Hochleistungsgeräten, wie dem computergesteuerten Farbmessgerät ShadeEye NCC, wurde in Zusammenar-

zen solche Zusammentreffen aktiv den Informationstransfer zu den Anwendern.

Spätestens zur IDS in Köln werden sich alle Teilnehmer wiedersehen, um die neuesten Informationen aus dem Hause SHOFU zu erhalten. ZT

## ZT Adresse

SHOFU Dental GmbH  
Am Brüll 17  
40878 Ratingen  
Tel.: 0 21 02/86 64-0  
Fax: 0 21 02/86 64-64  
E-Mail: [info@shofu.de](mailto:info@shofu.de)  
[www.shofu.de](http://www.shofu.de)

# Gerald Ubassy zeigt die Faszination Keramik

Keramikspezialist Gerald Ubassy präsentierte Ende letzten Jahres eine besondere Auswahl seiner hochkarätigen Fälle. Ivoclar Vivadent hat den internationalen Topreferenten für einen zusätzlichen zweistündigen Abendvortrag zu dem Thema „Absorption und Reflektion in der Dentalkeramik“ im Januar 2005 gewinnen können.

Dass ein Keramik Master Workshop mit Gerald Ubassy etwas Besonderes

meinsam mit dem Keramikspezialisten stellten sie vier naturidentische Keramik-

nehmerin und zeigte hierbei, wie man die Zahnfarbe professionell zu Papier

und Farbe reproduzierten die Teilnehmer die vorgegebene Zahnform, Oberfläche

setzen. Mit zu diesem hochkarätigen Workshop trug auch die reibungslose Organisation von ZTM Christian Rohrbach, BTZ Frankfurt am Main, bei. Sprachprobleme gab es dank der professionellen Übersetzung von Florin Boss aus Liechtenstein nicht. Er wird auch bei dem Abendvortrag wie bei dem Masterworkshop vom 26. bis 28. Januar 2005 dafür sorgen, dass es keine sprachlichen Barrieren gibt.

macht dies am letzten Januar-Wochenende möglich. Vom 26. Januar bis 28. Januar 2005 findet im Hager Dentalen Fortbildungszentrum mit dem Keramikspezialisten aus Avignon einer seiner begehrten Keramik Master Workshops statt. Im Rahmen dieser Veranstaltung wird Gerald



Gerald Ubassy nimmt die Zahnfarbe von Claudia Schmitt (Dipl.-Ing. Czirjak Diepholz) und demonstriert den Teilnehmern die exakte Farbbestimmung.



Mit großer Aufmerksamkeit schauen die Kursteilnehmer dem Top-Referenten zu.



Abschlussbild der Teilnehmer mit Gerald Ubassy (2. v. rechts).

ist, meinten auch die zehn versierten Zahntechniker/innen, die ihm am 3. und 4. November 2004 im Berufstechnologiezentrum (BTZ) der Mainmetropole

Frontzahnkronen (mit IPS d. SIGN) her. Wie geht Gerald Ubassy bei der Bestimmung der Zahnfarbe am Patienten vor? Wie erreicht er mit Form und Farbe die Ästhe-

bringt. Beim anschließenden Probebrand in IPS d. SIGN Keramik verglichen die Teilnehmer dann die ausgesuchte Zahnfarbe mit dem natürlichen Zahn der

und Zahnfarbe zu naturidentischen Frontzahnkronen. Inspiriert von der außergewöhnlichen Arbeitsweise Ubassys wollen die begeisterten Teilnehmer

## Fortsetzung mit dem Keramikspezialisten geplant

Dem Topreferenten für Dentalkeramik Gerald Ubassy einmal bei der Arbeit über die Schulter zu gucken, ist auch ein besonderes Erlebnis gleich zu Beginn des Jahres. Ivoclar Vivadent

Ubassy einen zusätzlichen Vortrag zu dem Thema „Absorption und Reflektion in der Dentalkeramik“ am Mittwochabend halten. Wie aus einer dentalen keramischen Masse ein naturidentischer Zahn entsteht, demonstriert er anhand einiger hochkarätiger Fälle. Seine faszinierenden Arbeiten geben Inspiration für die tägliche Arbeit mit dem Material Keramik im Labor.



Die fertige Kursarbeit: vier Frontzahnkronen, vom natürlichen Zahn nicht zu unterscheiden.



Farbkontrolle der Metallkeramik IPS d. Sign zum natürlichen Zahn.

Frankfurt bei seiner faszinierenden Arbeitsweise über die Schulter schauen. Ge-

tik des natürlichen Zahns? Praktisch ermittelte er die Zahnfarbe einer Kursteil-

Kurspatientin. Das Ergebnis überzeugte sie. Mit seinen Meistertipps zu Form

ihre Anregungen auch in ihrer täglichen Arbeit mit dem Material Keramik um-

## ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

**INFO**

**Veranstaltungen mit Gerald Ubassy:**

- Am 26.01.2005: Abendveranstaltung mit dem Vortrag „Absorption und Reflektion in der Dentalkeramik“
- Vom 26.01.2005 bis 28.01.2005: Masterworkshop

Beides findet im Dentalen Fortbildungszentrum in Hagen statt.

Weitere Informationen erhalten Sie bei Michael Donhauser unter der Telefonnummer 0 79 61/88 92 19.

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

# Kooperation bietet zusätzlichen Service

Die beiden Unternehmen Sirona und Straumann haben einen Vertrag über die weltweite exklusive Zusammenarbeit in der Herstellung individualisierter Implantatprothetik unterzeichnet.

Sirona Dental Systems, einer der weltweit führenden Hersteller von dentalen Ausstattungsgeräten, und Straumann, ein global führendes Unternehmen im Bereich des implantatgestützten Zahnersatzes und der oralen Geweberegeneration, haben einen Kooperationsvertrag unterzeichnet. Ziel ist es, individualisierte Implantatprothetik exklusiv für das Zahnimplantatssystem von Straumann durch die Anwendung der CEREC inLab/infiniDent-Technologie von Sirona herzustellen und somit das Dienstleistungsangebot beider Firmen zu erweitern.

Rahmen des Kooperationsvertrages wird Straumann Implantatprothetik bereitstellen, jedoch nicht Kronen-

der zweiten Hälfte 2005 gerechnet. Das für seine außerordentlich hohen Qualitätsstan-

langjähriger Erfolg ist der hohen Sicherheit und Zuverlässigkeit zu verdanken. Maximale Flexibilität durch



Auf Grundlage des CEREC inLab-Systems von Sirona wird individualisierte Implantatprothetik modelliert und anschließend durch Straumann zu den präzisen Spezifikationen des Straumann® Dental Implantat Systems angefertigt.

Die Zusammenarbeit wird Zahntechnikern die Möglichkeit bieten, auf Grundlage des CEREC inLab-Systems individualisierte Implantatprothetik computer-gestützt modellieren und über das Sirona-Web-Portal „infiniDent“ bestellen zu können. Straumann wird die Implantat-Prothetik in höchster Qualität und zu den präzisen Spezifikationen des Straumann® Dental Implant Systems anfertigen. Im

oder Brückenprothetik für den konventionellen Zahnersatz. Jede Gesellschaft wird die Kosten für Entwicklung, Schulung und Vermarktung auf ihrem eigenen Gebiet selbst tragen. Mit der schrittweisen Markteinführung der ersten individualisierten Implantatprothetik wird in

dards bekannte Straumann® Dental Implant System zählt zu den erfolgreichsten und am weitesten verbreiteten Implantatsystemen der Welt. Belegt durch mehr als 3.000 Publikationen ist das Straumann® Dental Implant System eines der am längsten und ausführlichsten dokumentierten Systeme. Sein

minimale Komponentenzahl zeichnet das Straumann System aus. So bietet Straumann mit drei Implantatreihen eine hervorragende Lösung für alle Indikationen: Das Standard Implantat eignet sich für eine transgingivale Implantatplatzierung, das Standard Plus Implantat für eine trans- oder subgingivale Platzierung und das Tapered Effect Implantat für die unmittelbare oder verzögerte Implantation nach Exzision. Sämtliche Straumann Implantate verfügen über eine SLA®-Oberfläche, die nach wie vor den Stand der Technik definiert. Alle Implantate mit SLA®-Oberfläche bieten bei guter Primärstabilität und Indikation sowie

geeigneter okklusaler Belastung zudem die Möglichkeit der Sofortbelastung. Ergänzt durch ein umfassendes Portfolio von Implantatprothetik-Komponenten bietet das Straumann® Dental Implantat System damit optimale Lösungen für implantatgetragenen Zahnersatz, welcher höchsten Ansprüchen an nachhaltige Ästhetik gerecht wird.

ben des Zahntechnikers und gewährleistet eine optimale Präzision und Qualität. Dabei ist CEREC inLab nicht nur ein hocheffizientes Hilfsmittel für die CAD/CAM-Konstruktion von Brücken, Inlays, Onlays, Veneers und Kronen, sondern eignet sich auch für die herkömmliche Wax-up/CAM-Modellation. Nach dem Scannen des Wachsmodells optimiert das System automatisch Parameter wie die minimale Gerüstwandstärke und die Querschnittfläche von Verbindungselementen. Dieses automatisierte System wird von Dentallabors auf der ganzen Welt bevorzugt.

## ZT Adresse

Sirona Dental Systems GmbH  
Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
Tel.: 0 62 51/16 29 01  
Fax: 0 62 51/16 32 60  
E-Mail: contact@sirona.de  
www.sirona.de

Straumann Holding AG  
Hauptstraße 26  
4427 Waldenburg, Schweiz  
Tel.: +41 (0) 61 965 11 11  
Fax: +41 (0) 61 965 11 01  
E-Mail: info@straumann.com  
www.straumann.com

# Perfekte Passung durch intraorale Verklebung

Im Rahmen einer Fortbildungsveranstaltung an der Akademie für zahnärztliche Fortbildung in Karlsruhe wurde Ende November 2004 die innovative Technik der Galvanodoppelkrone in Verbindung mit der intraoralen Fügung vorgestellt.

ZA Gert Fecht aus Uplengen Remels (Ostfriesland) – ein Vollblut-Praktiker, der schon seit vielen Jahren in seiner Praxis nach dem Behandlungsprotokoll von WEIGL arbeitet – demonstrierte in eindrucksvoller Weise das einfache und sichere Vorgehen zur Herstellung absolut spannungsfrei sitzender Suprastrukturen auf Implantaten. Im theoretischen Teil ging er u.a. auf die überzeugenden Vorteile und Chancen der HELIOFORM®-Galvanotechnik (C. Hafner, Pforzheim) und den Einsatz des HF-Shapings-Sets (C. Hafner) zur Bearbeitung vollkeramischer Primärteile und Abutments ein. Die Doppelkrontechnik hat

durch die überragende Passform und die damit verbundenen spannungsfreien Gleiteigenschaften in den letzten Jahren eine bedeutende Rolle in der Erstellung von modernem Zahnersatz eingenommen. So kann mit Hilfe dieser Technologie

doch häufig besser als bisher auf die deutlich höheren Ansprüche der Patienten in Bezug auf Ästhetik und Funktionalität eingegangen werden. Ebenso wurde von ZA Fecht minutiös der Ablauf der zahnärztlichen Sitzungen geschildert, der sowohl die Behandlungszeit reduziert als auch wesentlich stressfreier gestaltet. Wichtigster Part ist dabei natürlich die intraorale Fügung von Tertiärstruktur und Galvanosekondärkappen.

Das Highlight für die sehr interessierten Fortbildungsteilnehmer war die Live-Demonstration. Hierbei wurden die theoretisch vorgestellten und besprochenen Behandlungsschritte praktisch am Patienten gezeigt. Dafür wurde freundlicherweise eine Patientin vom Dentallabor EFR in Karlsruhe mit einer anzufertigenden OK-Prothese auf vier frontalen Teleskopen vorbereitet. Während der Demonstration wurden von ZA Fecht die vorher angefertigten Galvanokappen mit der Tertiärstruktur intraoral verklebt, ein Bissregistrator, eine Schleimhautabformung und eine Überabformung zur Fixation vorgenommen. Mit dieser beeindruckenden Demonstration wurde den Teilnehmern klar, dass in dieser Sitzung die exakte Passung der späteren Arbeit schon definiert wurde und man sich hierdurch

in den späteren Behandlungsabschnitten voll auf die Ästhetik konzentrieren kann. Das Ganze nahm nicht mehr als 45 Minuten in Anspruch und verdeutlichte die Vorteile eines solchen Vorgehens sowohl für den Behandler als auch den Zahn-techniker. Insgesamt war es eine gelungene Veranstaltung, die ganz dem von Prof. Heners zu Beginn der Fortbildung genannten Credo entsprach: „Aus der Praxis für die Praxis.“ ZT



Anhand einer Live-Demonstration wurden die vorab theoretisch vorgestellten Behandlungsschritte praktisch am Patienten gezeigt.

## ZT Adresse

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

# Nicht nur Neukunden steigern den Umsatz im Dentallabor

Gewinnchancen bleiben durch Unkenntnis im Abrechnungswesen oft ungenutzt / Seminar der Akademie Umfassende Zahntechnik mit Brigitte Weigmann vom Zahnärztlichen Abrechnungsforum.

Zahlreiche Dentallabore in der Bundesrepublik lassen die sich täglich bietenden Chancen zur Gewinnsteigerung ungenutzt. Diese langjährige Beobachtung des Zahnärztlichen Abrechnungsforsums (ZAF) in Berlin erfuhr eine aktuelle Bestätigung in einem Seminar der Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ, im westfälischen Münster. Seminarleiterin Brigitte Weigmann, Fachfrau für das Abrechnungswesen im Labor und in der Zahnarztpraxis, gehört seit Jahren zu den renommierten Referenten im Weiterbildungsinstitut der Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ.

In dem praxisorientierten Seminar „Das Unternehmen zahntechnisches Meisterlabor“ mangelte es nicht an Fallbeispielen: Bis Ende 2003 war die Vollverblendung Standard in der BEL. Ab Januar 2004 gilt als Standard nur die vestibuläre Verblendung. Anstelle leichter Erhöhungen wurde in vielen Laboren aus Unsicherheit der Preis für eine Vollverblendung nicht erhöht.

Kostenaufstellung für 1 VMK Krone (BEL II):  
Modell Hartgips (BEL Nr. 001 0), inkl. Kontrollmodell = 10 Euro. Sägemodell (005 1) = 8 Euro. Mittelwertartikulator (012 0) = 7 Euro. Krone für vest. Verblendung (102 4) = 55 Euro. Vest. Verblendung Keramik (162 0) = 72 Euro. Unter dem Strich: 152,00 Euro.  
Die analoge Rechnung für 1 VMK Krone (BEL II) Modell

dung Keramik (2124) = 85 Euro. Mehrflächige Vollverblendung Keramik (2612) = 95 Euro. Unter dem Strich: 200,00 Euro.

## Positionen erbracht, aber nicht abgerechnet

Bestätigung für die Beobachtung, dass Dentallabore mitunter Leistungen erbringen, diese aber nicht abrechnen, erfährt Abrechnungsexpertin Brigitte

Zehn Verblendungen pro Tag bei 220 „steuerlichen“ Arbeitstagen pro Jahr zu Grunde gelegt, ergeben dies 2.200 Verblendungen pro Arbeitsjahr. Verlust unter dem Strich: 110.000 Euro.

Dass auch „Kleinvieh jede Menge Mist macht“ belegte Brigitte Weigmann mit einem weiteren Beispiel: Das Modell als Kontrollmodell ist mit etwa 4,80 Euro zu berechnen. Zehn Kontrollmodelle pro Tag (220 Arbeitstage) sind eher Durchschnitt. Verlust unter dem Strich: 10.560 Euro.

Eine Arbeitsleistung, die überwiegend an die Praxen verschenkt wird, ist nach Beobachtungen der Berliner ZAF das Einstellen Gegenkiefers (Einstellen nach Registrator). Verlust: etwa 30 Euro. Vielfach laute in diesem Bereich die Aussage: „Na ja, wir berechnen da kein Honorar...“

Im eigenen Interesse fordert Brigitte Weigmann die Dentallabore auf, den Zahnarztpraxen freundlich, aber konsequent mitzuteilen, dass diese Leistung mit Verzicht auf das berechnete Honorar nicht erbracht werden kann.

Ein solches Kundengespräch sollte nicht mit einer Mitarbeiterin, sondern nach vorheriger Terminabsprache mit dem Praxisinhaber geführt werden. Niemand verprelle einen Zahnarzt, wenn er so freundlich wie selbstbewusst auf einen vermeidbaren Verlust hinweise. In vielen Fällen, so Brigitte Weigmann, erfolge die Nichtberechnung von Honorar aber aus Unkenntnis. Nicht wenige Dentallabore hätten für den Abrechnungsbereich ehemalige Zahnarztthelferinnen eingestellt. In der Annahme, die Zahnarztthelferin im Allgemeinen kenne sich mit Laborrechnungen aus, was in der Regel gar nicht der Fall sei. Um Verlusten zu begegnen, müssten Labore ihre Mitarbeiter selbst schulen und schulen lassen, oder aber gleich auf Fachpersonal für das Abrechnungswesen zurückgreifen.

## BEL-Preise haben keine Gültigkeit für die PKV

Vor diesem Hintergrund, der belegt, dass es nicht immer nur neue Kunden sind, die die Steigerung des Umsatzes hervorrufen, wies Brigitte Weigmann auch auf zwei von vielen Gerichtsurteilen hin, die untermauern: BEL-Preise haben keine Gültigkeit für die PKV.

So habe das Amtsgericht Frankfurt (Az. 32 C 2334/99-41) bestätigt, dass es bei zahntechnischen Laborarbeiten qualitative Unterschiede in der privaten und gesetzlichen Kran-

kenversicherung gibt, die unterschiedliche Preise rechtfertigen. Das Gericht hatte über die Angemessenheit zahntechnischer Laborkosten und der Erstattungspflicht einer privaten Krankenversicherung zu entscheiden. Die private Versicherung war der Ansicht, dass die Zahnersatzbehandlung des klagenden Patienten mit Keramik-Inlays, Keramik-Veneers und Metallkeramik-Kronen eine Luxusversorgung darstelle, auf die er keinen Erstattungsanspruch hätte. Darüber hinaus meinte die Versicherung, dass das berechnete Honorar überhöht und die angesetzten zahntechnischen Kosten unangemessen hoch seien. Deshalb erhielt der Patient von seiner Privatversicherung lediglich Kostenerstattungsleistungen auf Grundlage des Bundeseinheitlichen Leistungsverzeichnisses (BEL). Ein weiteres Urteil ist beim Landgericht Köln unter Az. 23 0 13/00 abgelegt. ZT

## ZT Adresse

Akademie Umfassende Zahntechnik (AUZ) der Vereinigung Umfassende Zahntechnik eG (VUZ)  
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



Aus Unkenntnis nehmen viele Dentallabore ihre Gewinnchancen nicht wahr: Erkenntnis auch im AUZ-Seminar „Das Unternehmen zahntechnisches Meisterlabor“ mit Referentin Brigitte Weigmann.

Hartgips (001 0) inkl. Kontrollmodell = 10 Euro. Sägemodell (005 1) = 8 Euro. Mittelwertartikulator (012 0) = 7 Euro. (BEL) Krone für Vollverblen-

Weigmann eigentlich in jedem Seminar landauf, landab. So betragen die Mehrkosten Vollverblendung Keramik (je Vollverblendung) etwa 50 Euro.

# Dentallabore müssen Erfolgchancen nutzen

Passend zum Ende des Jahres 2004 lud die Metalor GmbH Laborinhaber, aber auch solche, die es noch werden wollen, nach Stuttgart ein, um über Erfolgsstrategien für das Dentallabor zu diskutieren. Denn eines ist sicher: In diesem Jahr wird sich in Sachen Zahnersatz, und damit auch für die zahntechnischen Labore, einiges ändern.

Die Änderungen bei der Finanzierung von Zahnersatz bedeuten für das Labor neben einer großen Herausforderung auch eine enorme Erfolgchance. Diese Chance zu ergreifen heißt, den Patienten von den Vorteilen einer erstklassigen Versorgung zu überzeugen – durch hohe fachliche Kompetenz und die richtige Marketing-Strategie. Im Vordergrund stehen die starke Kundenbindung ebenso wie das aktive Bemühen um die Wünsche und Bedürfnisse der Patienten. Diese Leitlinien standen im Mittelpunkt einer Metalor-Veranstaltung Ende Novem-

ber im Mercure Fontana Hotel in Stuttgart. Anschaulich und umfassend vermittelten die Referenten der Unternehmensberatung New Image Dental, Alzey, und der Rechtsanwaltssozietät Moe-ning (Münster/Berlin) den 80 Teilnehmern, wie sie sich „Fit für 2005“ machen können.

## „Die neue Liberalisierung ab 2005“

Nach den einführenden Worten von Donald Peschla, Marketingleiter der Metalor Deutschland und Moderator der Veranstaltung, startete sogleich der erste von sieben Vorträgen.

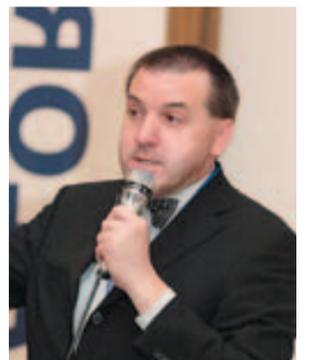
„9.15 Uhr, Stuttgart und ein Vortrag über Sozialrecht“, begann Dr. Karl-Heinz Schnieder aus Münster seinen überragenden Vortrag über die rechtlichen Folgen des GMG für Dentallabore und deren gesetzlichen Rahmenfaktoren. Die schwierige Marktsituation und die daraus resultierende Krise in den Praxen übertrug sich automatisch auf die Labore. Sie seien geprägt von Frustration, Budgetdruck und undurchsichtigen KZV-Abrechnungen, so Schnieder zur Ist-Situation in den Praxen und Laboren. Der Fachanwalt für Sozialrecht sprach die Grenzbereiche des Rechtssystems an und klärte

die wissbegierigen Teilnehmer über viele kritische Fragen in Bezug auf Kostenerstattung, den neuen Preisfindungsmechanismus sowie Fristen auf. Es sei normal, dass Zahnärzte an Material- und Laborkosten partizipieren wollen. Hierfür gäbe es laut Schnieder durchaus intelligente Lösungen – zum Wohle beider Seiten. Aktuell seien die Methoden aber häufig sehr kurzfristig ausgelegt und teilweise auch rechtlich angreifbar. Seine Bindungsstrategien für die Praxen an das Labor: Top-Qualitätsstandard, Dienstleistungen als Unterstützung beim Anbieten von Zahnersatz und

gesellschaftsrechtliche Einbindung. Es gilt also, die „neue Liberalisierung ab 2005“ zu nutzen, so der Jurist wörtlich. Schnieders Vortrag traf offenbar den Nerv des Publikums – denn die Beantwortung der zahlreichen Fragen im Anschluss an seinen Vortrag sprengten fast den weiteren Programmablauf.

## „Der Zahnarzt ist quasi ihr Außendienstmitarbeiter“

„Der Dentalmarkt im Wandel“ war das Vortragsthema von Stefan Seidel, Geschäftsführer der Fachagentur für Kommunika-



Marketingleiter der Metalor Deutschland, Donald Peschla, führte erfrischend durch den Tag.

tion und Unternehmensberatung New Image Dental. Seidel gab einen aktuellen Abriss aus Sicht des Behandlers. Egal um welche Marketing-Strategie es sich handelt – es gehört immer komprimiertes Wissen in Be-

Fortsetzung auf Seite 23

Fortsetzung von Seite 22

zug auf den direkten Kunden, den Zahnarzt und den indirekten Kunden – den Patienten – dazu. Der Zahnarzt sei mittlerweile in eine Risikogruppe eingerückt und dies müsse der Zahntechniker beachten. Denn „der Zahnarzt ist quasi ihr Außendienstmitarbeiter“, erklärte Seidel. Der anschließende Aufruf des Referenten brachte dieses Zusammenspiel treffend auf den Punkt: „Helfen Sie mit, Ihren Kunden Zahnarzt wieder erfolgreich zu machen, denn nur so werden Sie selbst erfolgreich sein.“ Das Labor, so Seidel weiter, befindet sich in einer Kette mit Industrie, Handel, Zahnarzt und Patient – und diese seien voneinander abhängig. Fordernd motivierte Seidel die Teilnehmer immer wieder aufs Neue und bezog sie in ei-



Über 80 Teilnehmer beim Metalor-Seminar in Stuttgart. Gut erkennbar an den blauen Namensbändern.

nem seiner späteren Vorträge auch durch direkte Fragen aktiv mit ein. Auf die Frage, wer schon ein Unternehmenskonzept hat, konnte nur ein Teilnehmer mit ja antworten. Bei der Frage, wer ein Unternehmenskonzept in Planung hat, konnte sich Seidel jedoch über mehrere positive Antworten freuen.

Seidel vertrat die Meinung, dass die Zahntechniker es nicht jeder Praxis „recht machen“ könnten, denn nicht alle Praxen würden zum eigenen Labor passen. Dumpingpreise oder horrende Rabatte seien keine Lösung, sondern der Anfang der Insolvenz, wusste Seidel zu berichten. Im Laufe des

Tages legte er ein Drei-Stufen-Modell für Erfolgsstrategien im Labor fest: 1. Die Ermittlung von speziellen Stärken des eigenen Labors, 2. Die Konzentration auf die Kundenzielgruppe, die dem Leistungsprofil des Labors entspricht und 3. Die konsequente Kundenfokussierung auf diese Gruppe.

**Umsatz ist nicht alles, aber Mitarbeiter das Kapital**

Die weiteren Vorträge des Referententeams von New Image Dental, z. B. von Detlev Westerfeld zur Betriebswirtschaft, von Mathias Krack zum „Erfolgsfaktor Team“ oder von Jochem Kriens „Das Labor als Marke“ blieben dem Thema

der erfolgreichen Marketing-Strategien treu und bauten schlüssig aufeinander auf. Westerfeld forderte auf, Wirtschaftlichkeitsanalysen durchzuführen, weil es nicht ausreichend sei, die Bilanz als Gradmesser einzusetzen, denn „sie ist nur ein Status an einem Tag“. Viel wichtiger sei es, quasi permanent bzw. auf Knopfdruck eine Analyse vornehmen zu können. Der Deckungsbeitrag jedes einzelnen Kunden sollte darstellbar sein. Dipl.-Psychologe Krack erklärte, dass der wirtschaftliche Erfolg eines Labors von der Qualifikation und Motivation der Mitarbeiter abhängig sei und dass ein direktes, angemessenes und ehrliches

Motivieren sowie Kritisieren der Laborinhaber wichtig sei. Der Veranstaltungstag bot jedem, der nach Stuttgart gekommen war, die Möglichkeit, frische Ideen und neue Motivation mit nach Hause in den Laboralltag zu nehmen. **ZT**

**ZT Adresse**

Metalor Technologies (Deutschland) GmbH  
 Rotebühlplatz 19  
 70178 Stuttgart  
 Tel.: 0 18 03/6 38 25 67  
 Fax: 0 18 03/6 38 23 29  
 E-Mail: info.germany@metalor.com  
 www.metalor.de

**ZT Fortbildung**

**Bundesweite LiWa-Workshops 2005 für Zahntechniker**

Bereits im letzten Jahr wurden bundesweit 48 LiWa-Workshops in verschiedenen deutschen Städten durchgeführt. Hierbei schulte ZTM Herrmann über 500 Zahntechniker in der Handhabung von LiWa-Modelliermaterial. Die Einweisung in diese Arbeitsweise, das eigene Arbeiten sowie die ausführliche Beantwortung aller Fragen aus der Zahntechnik waren der Grund dafür, dass die Teilnehmer ihren zahn-technischen Kollegen diesen Kurs unbedingt weiterempfehlen würden. Denn **Aus der Praxis – für die Praxis** war das übereinstimmende Ergebnis!

So sind auch für das Jahr 2005 wieder bundesweite Workshops in verschiedenen Städten vereinbart bzw. in Vorbereitung. Zusätzlich werden auf der IDS und allen acht Fachdental-Ausstellungen 2005 die Produkte der Firma W+P Dental fachkundig erklärt und in Live-Demonstrationen vorgestellt. Dieser Service bietet den Zahn Technikern und Fachhändlern die besten Möglichkeiten, unser Material und die Geräte kennen zu lernen.

Die Teilnahmegebühr für die Workshops ist angemessen gering. Durch eine zusätzlich eingerichtete Service-Hotline bleiben auch nach Kursende keine Fragen oder Probleme ungeklärt.

**LiWa von W+P Dental** – ein einzigartiges Modelliermaterial, das dem Zahntechniker ermöglicht, ohne vorheriges Dublieren des Meistermodells direkt auf diesem zu arbeiten. Zusätzlich aufwändige und teure Zusatzgeräte sind bei der Verwendung von LiWa nicht erforderlich. Passgenauigkeit, Rückstellvermögen, Bearbeitbarkeit nach der Aushärtung sind Vorteile, die jeder Zahntechniker zu schätzen weiß. Ein aufwändiges und teures Gerätesystem ist für LiWa-Kunden nicht erforderlich. Diesen Vorteil haben inzwischen ca. 1.200 LiWa-Anwender in Deutschland erkannt.

**Anmeldungen unter:**

W+P Dental  
 Helmut Liebrecht  
 An der Mühle 52  
 49610 Quakenbrück  
 Tel.: 0 54 31/90 39 71  
 Fax: 0 54 31/90 37 79  
 E-Mail: dentalhandel-liebrecht@gmx.de

**ZT Fortbildung**

**Einstieg in die CAD/CAM-Technologie mit etkon-Laserscannern**

Die Laserscanner der „es1“-Klasse erfassen die Oberflächen von präparierten Zahnstümpfen innerhalb von 45 Sekunden, wobei pro Sekunde 28.000 Messpunkte eingelesen werden.

Die etkon AG veranstaltet regelmäßig Schulungen und Workshops zu ihrem „es1“-Lasersystem:

**1. Einführungsworkshop etkon-Scanner „es1“**

Der Workshop beinhaltet eine Firmen-vorstellung, Einsatzmöglichkeiten des etkon-Scanners „es1“ sowie eine Softwareherstellung mit Livedemo.

**Kosten des Kurses:**

79,- EUR/Person. Eine Teilnahme ist nur nach Anmeldung möglich.

**Termine/Ort:**

09.02.2005/Kerpen  
 17.02.2005/Hamburg  
 21.02.2005/München

09.03.2005/München  
 16.03.2005/Kerpen  
 17.03.2005/Hamburg  
 20.04.2005/Kerpen  
 11.05.2005/Kerpen

**2. Systemschulung etkon-Scanner „es1“**

Die Teilnehmer dieses Kurses erwartet eine ausführliche Schulung am Scanner mit zahlreichen Anwendungsbeispielen.

**Kosten des Kurses:**

350,- EUR/Person. Die Schulungsge-

bühr wird bei Systemkauf angerechnet. Eine Teilnahme ist nur nach Anmeldung möglich.

**Termine/Ort:**

19.02.2005/Gräfelfing bei München  
 19.03.2005/Gräfelfing bei München

**Anmeldungen und Infos bei:**

etkon AG  
 Lochhamer Schlag 6  
 82166 Gräfelfing bei München  
 Tel.: 0 89/89 82 72 38  
 E-Mail: info@etkon.de  
 www.etkon.de

**ZT Veranstaltungen Februar 2005**

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
05.02.2005	Berlin	AufbauSeminar zum Unternehmermodell Referent: Institut isulog, Berufsgenossenschaft, Betriebsarzt	Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg Fr. Franke, Tel.: 0 30/3 93 50 36
08.02.2005	Hannover	Zirkonoxid-Technologie Grundkurs Referent: J. Diedrich	DequDent Fr. Dräger, Tel.: 0 40/27 83 92 30
11.02.2005	Mühlheim	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Thomas Weiler, Jens Glaeske	picodent Tel.: 0 22 67/65 80-0
15./16.02.2005	München	Duceram Kiss – die funktionell-ästhetische Keramikrestauration Referent: D. Millwood	DequDent Fr. Strothman, Tel.: 0 89/55 90-0
18.02.2005	Berlin	Adoro-Workshop Referent: Uwe Severin	Bredy & Schadok Fr. Vetter, Tel.: 0 79 61/8 89- 2 19
24./25.02.2005	Ispringen	Titan-Gießtechnik Praxis und Theorie Referenten: ZT Bernd Niester, Dr.-Ing. Jürgen Lindigkeit, ZT Daniela Behringer	Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/8 03-470
24./25.02.2005	DL Korten, Dinslaken	Die Overpressbrücke – das Beste aus zwei Welten. Überpressen mit IMAGINE® h.e.Presskeramik Referentin: ZTM S. Corneliussen	Wieland Tel.: 0 40/86 07 66
25./26.02.2005	Wendelstein	EVOLUTION® E5-Einführung in die Seitenzahnkeramik nach dem histologischen Zahnaufbau mit Konusdentin Referent: ZTM Michael Polz	Wegold Fr. Kilian, Tel.: 0 91 29/40 30-70
18./19.02.2005	Ispringen (Zwickau auf Anfrage)	Kieferorthopädischer Grundkurs Teil I Referenten: ZT Monika Brinkmann, ZT Martin Geller, ZT Jörg Stehr (im Wechsel)	Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/8 03-470

**ZT Kleinanzeigen**

**St. Moritz**  
**32. Internationale Fortbildungstagung für Zahntechniker**  
 06. – 12. März 2005  
 Informationen unter: www.zahntechnikst-moritz.de  
 Labor: 0211.138 79 11 oder Mobil: 0179.975 77 91

**VERKAUFE:** AmannGirrbach Giroform Pinbohrgerät neuestes Modell mit Magnetfeststellplatte, Baujahr 2004, Zustand neu – nur 1 x benutzt, VK € 1.500,- (NP € 1.940,-). Ewald Dental-Technik GmbH, Tel.: 0 63 71/95 30 30.

**uniqm – das digitale QMH**

**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:** 18. Februar 2005      **Anzeigenschluss:** 4. Februar 2005

