

## Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Höhere Ausbildungszahlen	Mitarbeitergespräche (3)	Gysi-Preis	Sparpotenzial Verblendung
Erstmals seit Jahren verzeichnet das Handwerk steigende Zahlen bei den Ausbildungsverträgen. Liegt das ZT-Handwerk im Trend?	Kritisieren – aber richtig. Wie man im Dentallabor konstruktiv und produktiv Kritik üben kann, zeigt der 3. Teil unserer Serie.	Schon bald werden im Rahmen der IDS wieder die besten Arbeiten von Azubis des zweiten bis vierten Lehrjahres prämiert.	Wie mittels Verblendung im Labor Material eingespart sowie Zeit gewonnen werden kann, zeigt Sebastiaan Cornelissen.
<b>ZT Politik_6</b>	<b>ZT Wirtschaft_11</b>	<b>ZT Ausbildung_13</b>	<b>ZT Technik_15</b>

ANZEIGE

## AUSGEZEICHNET...

AUSGEZEICHNET...

... ENIGMA SYSTEM



**2 FÜR 1-AKTION!**  
Unser  
Kennenlernangebot:  
**1 x bestellen  
2 x erhalten**

Schottländer GmbH  
Gartensstrasse 4  
59348 Lüdinghausen  
Tel: 025 91/94 78 62  
Fax: 025 91/94 78 63  
E-Mail: service@schottlander.de



schottlander

### Rund 800 Teilnehmer folgten diesmal der Einladung in die Main-Metropole

## Gemeinsamer Blick in die Zukunft

Unter dem Motto „Lachen bewegt Menschen“ fand Ende Januar 2005 der mittlerweile 11. Dental Marketing Kongress der Hanauer DeguDent GmbH im hessischen Frankfurt statt.

(Frankfurt/M./cs) – Schon Friedrich Schiller sagte: „Wer über alles lachen könnte, würde die Welt beherrschen.“ Und so verwundert es nicht, dass im Schillerjahr 2005 der inzwischen zum elften Mal stattfindende Dental Marketing Kongress auch das Lachen zum Veranstaltungsthema gemacht hatte. Unter dem Motto „Lachen bewegt Menschen“ traf man sich Ende Januar in der Main-Metropole Frankfurt, um gemeinsam einen Blick in die Zukunft der Dentalwelt zu werfen. So

dem abverlangt, schon jetzt ein Bild von morgen zu machen. Denn nur, wer das Leben mit einem Lächeln angeht, kann auch beruflich wie privat Höchstleistungen erbringen.

#### Pre-Kongress

Wie bereits in 2004 erfolgreich eingeführt, bildete auch in diesem Jahr ein so genannter Pre-Kongress am ersten Tag den Auftakt des wiederum hochkarätig besetzten Vortragsmarathons. Statt vier Referenten waren diesmal jedoch sieben Redner am Start, die ihre Vorträge in drei statt letztjährig zwei Staffelläufen präsentierten. Ob Themen wie Positionierung, Erfolgsfaktor Dienstleistungen, Teamarbeit oder Körpersprache – die Palette war weit gefächert und bot mit Referenten wie Monika Matschnig, Peter Foth oder Rüdiger Trusch so manches Highlight.

#### Charisma-Wirkung. Immer. Überall

Unter diesem Titel demonstrierte die österreichische Psychologin und Expertin für Körpersprache, Monika Matschnig, wie man sich bzw. das eigene Unternehmen kundenorientiert präsentiert. Dabei zeigte sie nicht nur zahlreiche Beispiele aus dem Alltag auf, sondern spielte regelrecht mit den Teilneh-

mern, um ihnen so die oft unbegründete Angst vor dem Blamieren zu nehmen. Denn vor nichts als der Angst vor dem Versagen fürchten sich die Menschen laut einer Studie heutzutage mehr. Doch diese Furcht ist laut Matschnig absolut unbegründet, schließlich besitzt jeder ein Mindestmaß an Talent, sich richtig zu präsentieren. Dieses gilt es nur entsprechend zu trainieren. Wie ein solches Training ausschauen kann, zeigte die Expertin dann anschaulich anhand von Rollenspielen, in denen es um den berühmten ersten Eindruck, das überzeugende Auftreten bis hin zum Gewinnen von Sympathiepunkten ging.

#### Die Positionierung des Dentallabors

Dass nur derjenige, der heute schon an morgen denkt, tatsächlich eine Chance am sich wandelnden Gesundheitsmarkt haben wird, verdeutlichte Peter Foth in seinem Vortrag. Denn nur das gezielte Ausrichten des Unternehmens auf den Markt eröffne dem Dentallabor Chancen bei der Gestaltung einer erfolgreichen Zukunft. Dabei könne laut Foth eine Analyse der eigenen Marktposition hilfreich sein. Wie gut kenne ich meine Kunden bzw. in welchem Fachgebiet ist der eigene Betrieb besonders stark? Wichtig ist hierbei auch die Kommunikation. Denn nur wenn diese zielgerichtet ist, lassen sich die Besonderheiten des Betriebes darstellen.

**ZT Service\_20**

Seit Anfang Januar 2005 gilt eine befundorientierte Betrachtungsweise

## Umdenkprozess muss erst einsetzen

Das neue Festzuschuss-System lässt bei allen Beteiligten noch immer viele Fragen offen

(eb) – Die Ablösung der bislang bei der Bezuschussung von Zahnersatz geltenden Regelung durch das neue Festzuschuss-System stößt sowohl bei Laboren, Zahnärzten als auch den KZVen und Kassen auf ein geteiltes Echo. „So müssen sich“, laut Dr. Thomas Breyer, KZV Sachsen und Sprecher der sächsischen Zahnärzte, „sowohl Krankenkassen als auch Zahnärzte erst einarbeiten, da generell ein neues System existiert. Natürlich sind da innerhalb der ersten Wochen Fehler auf beiden Seiten möglich.“ Die Problematik der Umstellung betrifft demnach alle Beteiligten. Aus Sicht der Techniker Krankenkasse Thüringen verlief „der Umstieg auf das Festzuschuss-System relativ problemlos“, so der Leiter der Landesvertretung Thüringen, Guido Dressel. Hier hätte man lediglich mit Einzelproblemen bei speziellen Festzu-

schusskombinationen zu tun gehabt, „wenn diese auf Grund von fehlerhaften Angaben der Praxen nicht oder erst nach aufwändiger Klärung in die Systeme der Kasse eingegeben werden konnten.“ Dem offensichtlich gesteigerten Informationsbedarf von Praxen und Versicherungen wollen die meisten Krankenkassen sowie KZVen mit der Freischaltung von Hotlines gerecht werden. Wo dies nicht der Fall ist, wird auf die Beratung vor Ort bzw. auf die regionale Presse verwiesen. Die Verhandlungen über die Möglichkeit der Berechnung von Honoraren nach GOZ für Leistungen, welche nicht im Leistungsumfang der Festzuschüsse enthalten sind, dauern noch an. Für Herbst 2005 ist zunächst eine Novellierung des GOZ-Punktwertes geplant. Das hat die Vorbereitung bzw. Umstellung auf das

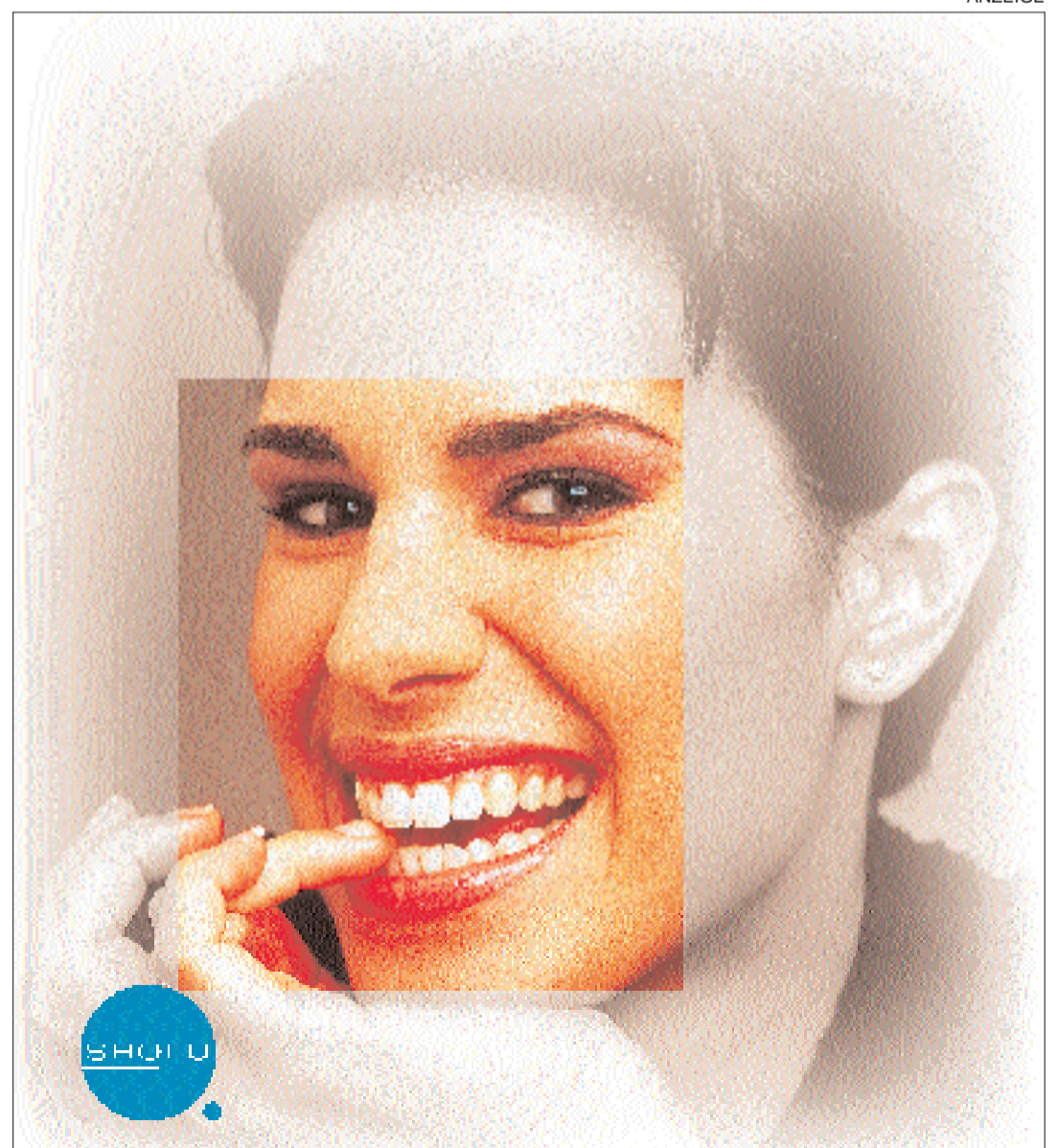
neue System für Praxen und Labore natürlich nicht unbedingt vereinfacht. Vor allem die Praxis-EDV kann vielerorts noch nicht mit der neuen Situation umgehen. Auch wird das System an sich von Zahnärzten und Zahntechnikern als schlecht vorbereitet und umständlich kritisiert. „Das Computerprogramm funktioniert noch nicht richtig, es gibt hier noch Probleme. Bis alles richtig läuft, wird es sicher eine Zeit lang dauern“, so Dr. Birgitta Epp aus Würzburg zwischen Frust und Hoffnung. Laborleiter ZTM Juan Carevic von der MC Dentallabor GmbH aus Hamburg fasst es kurz und prägnant zusammen: „Keiner weiß, wie alles gehandhabt wird.“ So liegt der Grundtenor derzeit unmissverständlich in der Hoffnung, dass sich alles irgendwann einpendeln wird.

**ZT Politik\_4**



Das hessische Frankfurt (im Bild der Messeturm) war auch dieses Jahr Veranstaltungsort des mittlerweile 11. Dental Marketing Kongresses der DeguDent GmbH.

nutzten rund 800 teilnehmende Zahntechniker und Zahnärzte die Gelegenheit, sich in einer Zeit, die oft nur noch Höchstleistungen von je-



# Online um Zahnersatz feilschen

Nach dem Motto „Zu viel zahlen war gestern – 2te-Zahnarztmeinung ist heute“ wirbt das Online-Portal [www.2te-zahnarztmeinung.de](http://www.2te-zahnarztmeinung.de) für Zahnersatz-Auktionen

Sicher wiegt sich der Patient im Zahnarztstuhl, bis ihn die Mitteilung über die bevorstehenden Kosten seiner Zahnersatzbehandlung wie ein Schlag ins Gesicht trifft. 500 € für den Einsatz einer Metallkeramikkrone? Der Patient wird fragen, ob das vorliegende Angebot wirklich ein günstiges ist. Dass es zum Teil große Preisunterschiede beim Zahnersatz gibt, das weiß Dipl.-Kaufmann Holger Lehmann scheinbar aus eigener Erfahrung. Und Lehmann wäre nicht Kaufmann, wenn er daraus nicht die Geschäftsidee entwickelt hätte, Patienten günstige Angebote für Zahnarztleistungen zu vermitteln. Das war bereits vor sieben Jahren. Die Gesundheitsreform, ein für die Versicherten finanziell einschneidendes Ereignis, war für den 34-Jährigen schließlich der Auslöser, die

Sparidee ganz nach dem Motto „Geiz ist geil“ in die Tat umzusetzen. Dabei dienten ihm die regelrecht boomenden Online-Auktionshäuser als Vorlage – kein Wunder also, dass seit Januar neben Bundesliga-Tickets und Motoryachten auch Kronen, Brücken und Co. ganz bequem im Internet er- und versteigert werden können. Unter [www.2te-zahnarztmeinung.de](http://www.2te-zahnarztmeinung.de) hat Lehmann ein Marktforum geschaffen, von dem sicherlich einige sparwütige Patienten schon lange geträumt haben. Der Auktionsablauf ist ganz einfach: Der Patient registriert sich und gibt Befunde und Kostenvorschlag seines Zahnarztes ein. Andere Zahnärzte aus der Region geben daraufhin ihre günstigeren Angebote ab. Nach Ablauf der Auktionszeit muss sich der Auktionator für

eines der drei günstigsten Angebote entscheiden, 2te-zahnarztmeinung.de schließlich stellt dann den Kontakt zum entsprechenden Zahnarzt her. Einer Behandlung steht nun – zumindest was den Preis angeht – nichts mehr im Wege. Die 2,50 € Registrierungsgebühr, die der Patient obligatorisch löhnen muss, zahlen sich nach Ansicht Lehmanns aus. Im Durchschnitt liege die Ersparnis bei rund 25%. Trotz dessen gewinne nicht automatisch der billigste Anbieter, betont der Kaufmann. Auch die Leistung des Zahnarztes entscheidet. Dafür sorgt ein Bewertungssystem, das der Patient, sofern der spezielle Arzt zuvor bereits von anderen Patienten bewertet wurde, bei seiner Entscheidung für einen Zahnarzt mit heranziehen kann. Für die Schnäppchenjäger un-

ter den Versicherten ist der Online-Marktplatz sicherlich einen Besuch wert – auch und gerade weil dieser unweigerlich die Gesundheitsleistung auf den Preis reduziert. Denn eines ist klar: Es liegt in der Natur von Auktionsgemeinschaften, sich hauptsächlich über Preise zu definieren. Und schließlich könnte der Patient die Katze im Sack kaufen, muss er sich – sofern noch keine Bewertung des entsprechenden Zahnarztes vorliegt – allein vom Preis leiten lassen. Während sich nämlich die „Offliner“ auf die Erfahrungen anderer bei ihrer Zahnarzt-Wahl stützen, wird der Auktionator auch bei einem späteren Gespräch mit

dem auserkorenen Zahnarzt kaum dessen Kompetenz abschätzen können. Für Zahnärzte bietet sich nach Lehmann

bauen. „Einige Zahnärzte finden es super“, so Lehmann, „doch es gibt auch welche, die sich nicht gerne in die Karten schauen lassen und die Aktion ablehnen.“ Auf konkrete Gründe, warum manche Zahnärzte die Auktion ablehnen, geht der Portalgründer jedoch nicht ein. Zweigeteilt sei auch die Meinung unter den Dentallaboren über das neue Portal, so Lehmann. Während die einen darin eine Chance sehen, mit ihrem Zahnarzt zusätzliche Patienten zu akquirieren, hätten andere Angst vor einem Wettbewerbs- und Preiskampf. Und das zu Recht, wird über einen Preiskampf – und dies fernab körperlicher Präsenz – der Qualitätsgedanke in der Zahntechnik ausgehöhlt. **ZT**



Unter [www.2te-zahnarztmeinung.de](http://www.2te-zahnarztmeinung.de) haben Zahnärzte mit günstigen Angeboten und guter Leistung die besten Aussichten, einen Auftrag für eine Zahnersatzbehandlung zu ersteigern.

ANZEIGE




## ALLERGIEPROBLEME?

### Methylmetacrylat- und monomerfreie Prothesenkunststoffe!

**PURAN HC** Einkomponenten-Prothesenmaterial  
Kein zusätzlicher Geräteaufwand zur Verarbeitung. Nur Kuvette-Topf.

**PURAN CC** zur Verarbeitung in der Gießtechnik, für Unterfütterungen und Reparaturen



**LOGO-DENT**  
Müllgüter- und Entsorgungsdienstleistungen

Postfach 1261 • 79265 Balingen  
Tel: 07141 75 68/30 94 • Fax: 52 02  
e-mail: info@logo-dent.de  
[www.logo-dent.de](http://www.logo-dent.de)

500 g Dose  
**PURAN HC € 89,-**

500 g/500 ml  
**PURAN CC € 189,-**

## ZAHNTECHNIK ZEITUNG

**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  
(Anzeigendisposition/  
-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.

# Kreditmaklereien abgelehnt

Zahnärzte werden nicht, wie ursprünglich zur Diskussion gestellt, als Vermittler von Krediten für Zahnersatz auftreten, sondern ihre Patienten lediglich auf entsprechende Angebote hinweisen

(kh) – Mit seiner Ankündigung, Zahnärzte würden künftig als Vermittler von Krediten für Zahnersatz auftreten, erntete Wilfried Beckmann, Präsident des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte (FVDZ), reichlich Kritik und trat zugleich eine Diskussion über Sinn und Unsinn von Krediten und allgemein von Finanzierungsmöglichkeiten in der Zahnarztpraxis los. „Wir wollen verhindern, dass Patienten aus Geldnot auf nötige Behandlungen verzichten“, begründete der FVDZ-Präsident seinen Vorschlag Ende letzten Jahres. Für kreditfinanzierte Zahnbehandlungen gebe es schlichtweg „keinen Bedarf“, entgegnete das Gesundheitsministerium. Auf den Zeitpunkt der Äußerungen bedacht, nämlich kurz vor Einführung des neuen Festzuschuss-Systems, äußerte sich ähnlich die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV). „Wir haben immer wieder darauf hingewiesen, dass unsere Patienten auch mit den neuen Festzuschüssen in weit über 90 % der Fälle nicht höher belastet werden als bisher“, sagte KZBV-Chef Jürgen Fedderwitz. Die Äußerungen Beckmanns konnte Fedderwitz zum damaligen Zeitpunkt daher nur als „unpassend und überflüssig“ bezeichnen. Und tatsächlich, es schien ein

wahrhaft ungünstiger Zeitpunkt hinsichtlich der noch offenen Ängste und Fragen der Bevölkerung zur Festzuschussregelung zu sein. Trotzdem

multierte, doch aber „höherwertige“ Versorgungsformen für alle zugänglich zu machen. So sieht es auch Dr. Wolfgang Schmiedel, Präsident der Zahnärztekammer Berlin, der die Ratenzahlungsangebote der Zahnarztpraxen ausdrücklich unterstützt: „Es würde zu einer Zweiklassen-Medizin führen, wenn Zahnarzt und Patient nicht selbst einen Weg finden und gehen können, der auch nicht ganz so betuchten Patienten die von ihnen



sollte man den Vorstoß Beckmanns nicht gleich als Angriff auf das neue System werten. Denn genauso wie beim prozentualen System wird der Patient in Zukunft umso tiefer in die eigene Tasche greifen müssen, je aufwändiger die Behandlung ist. Deshalb liegt der Knackpunkt der Diskussion wohl eher darin, wenn nicht „nötige“, wie es Beckmann for-

gewünschten schönen Zähne oder aufwändige vorbeugende Zahnbehandlungen ermöglichen.“ Kreditmaklereien seien jedoch etwas anderes und würden seitens der Zahnärztekammer Berlin als berufsfern abgelehnt, so Schmiedel weiter. Doch auch dieser Punkt konnte geklärt werden. So treten Zahnärzte laut Angaben des FVDZ-Sprechers nicht als Kreditvermittler auf, sie sollen lediglich auf das Angebot hinweisen. Abgewickelt werden sollen die Darlehen von der VZD Finanzservice GmbH, einer Tochtergesellschaft des FVDZ, die zu diesem Zweck einen entsprechenden Vertrag mit dem Postbank-Anleger DSL-Bank abgeschlossen hat. Finanziert würden Summen zwischen 1.000 und 10.000 Euro, in bestimmten Fällen sogar 20 % günstiger als marktüblich. **ZT**

ANZEIGE

**Logo-Dent**

**Formuliere die Modellherstellung Nr. 1!**

Tel: 032 47-65 66-0 • [www.logo-dent.de](http://www.logo-dent.de)

## ZT Kurznotiert

Die Kosten für eine Zahnersatzbehandlung sollten sich die Patienten vorab von der Krankenkasse prüfen lassen. Denn alle Extras, die über die Regelversorgung hinausgehen, dürfen Zahnärzte seit Beginn des Jahres zu höheren Gebührensätzen wie auch bei den Privatpatienten abrechnen. Die Heil- und Kostenpläne sollten deshalb der Kasse zur Prüfung vorgelegt werden. Auf Empfehlung der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen hin könne es sich zudem lohnen, zum Vergleich einen zweiten Heil- und Kostenplan von einem anderen Zahnarzt erstellen zu lassen. (zahn-online)

Dr. Jürgen Fedderwitz wurde mit überzeugender Mehrheit zum neuen Vorstandsvorsitzenden der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) für die nächsten sechs Jahre gewählt. Als Stellvertreter wurden Dr. Günther Buchholz sowie Dr. Wolfgang Eber gewählt. Der neue Vorstand wird seine Funktion hauptamtlich ausüben. Bisher waren Vorstandsmitglieder der KZBV ehrenamtlich tätig. Durch die Gesundheitsreform sind nun jedoch alle kassenärztlichen Vereinigungen verpflichtet, hauptamtliche Vorstände zu installieren. (zahn-online)

Patienten haben kein Interesse an einer Bescheinigung über Leistungen, die Ärzte in der Praxis für sie erbringen. So liegt nach Berechnungen der Deutschen Angestellten Krankenkasse (DAK) die Zahl der Versicherten, die eine Patientenquittung anfordern, deutlich unter 0,5 %. Auch die Innungskrankenkassen bescheinigen wenig Interesse an der Patientenbescheinigung. Das Bundesgesundheitsministerium (BMGS) indes sieht die Quittung noch nicht als gescheitert an. Sie müsse sich zunächst noch etablieren, so ein BMGS-Sprecher. Auch die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) will noch nicht von einem Flop sprechen. (Ärzte Zeitung)

1,1 Milliarden Euro insgesamt haben die Patienten im Jahr 2004 an Praxisgebühr bezahlt. Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) geht zudem davon aus, dass auf Grund der Praxisgebühr weniger Patienten als im Vorjahr zum Arzt gegangen sind. Geprüft werde noch, in welchem Umfang soziale Randgruppen auf den Arztbesuch verzichten hätten. Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) indes schätzt, dass etwa 440 Millionen Euro allein für den zahnärztlichen Bereich von den Patienten an die Krankenkassen gezahlt wurden. (zahn-online)



# Umdenkprozess ...

Fortsetzung von Seite 1

Bei den Krankenkassen scheint laut eigenen Angaben die EDV insgesamt besser zu funktionieren. Doch auch hier variiert die Bearbeitungsdauer eingereicherter Anträge noch immer zwischen relativ zügig bis hin zu

zu befundorientierter Betrachtungsweise einsetzen muss“.

Weitgehend übereinstimmend sind jedoch die Meinungen, dass „die absoluten Gewinner des neuen Systems die Implantatpatienten sind. Denn diese bekommen jetzt endlich einen Zu-

schuss, egal was bei ihnen gemacht wird“, resümiert Dr. Birgitta Epp stellvertretend für viele ihrer Zahnarzt-Kollegen. Dieser Meinung ist auch ZA Lars Frehe aus Halle/Saale. Verslechtert hat sich laut Frehe die Situation jedoch

„für Patienten mit indiziertem teleskopierendem Ersatz, da jetzt immer die 4er und 5er fehlen müssen“. Für Laborinhaber ZTM Karsten Pachollek aus Recklinghausen greift der Übergang auf das Festzuschuss-System insgesamt zu kurz. Besser wäre es gewesen, den Zahnersatz komplett aus der GKV herauszunehmen, anstatt

chend höherwertige Leistung mit den Patienten vereinbaren und abrechnen zu können.

Laborinhaberin ZTM Cornelia Gawlas aus Frankfurt am Main ist davon überzeugt, dass die Labore mit den Festzuschüssen auf jeden Fall besser gestellt sein werden, da „mehr als vorher über Privatrechnung läuft“. Zwar rechnet für Anfang 2005

## Berufsausbildung reformiert

Umfassendste Novellierung des Berufsbildungsgesetzes seit dessen Inkrafttreten 1969 verabschiedet

(kh) – Mit den Stimmen von SPD, Grünen und der CSU/CDU-Fraktion wurde im Bundestag Ende Januar das Berufsbildungsreformgesetz verabschiedet. Danach soll die Zulassung von vollzeitschulischen Maßnahmen zur Kammerprüfung per Gesetz ermöglicht werden. Somit können Jugendliche in Zukunft auch dann einen Gesellenbrief erwerben, wenn sie einen Beruf nicht im Betrieb, sondern an einer Berufsschule erlernt haben. Außerdem besteht die Möglichkeit, Vorqualifikationen, beispielsweise im Rahmen von Maßnahmen der Bundesagentur für Arbeit, auf die anschließende Ausbildungszeit anrechnen zu lassen.

Bundesbildungsministerin Edelgard Bulmann (SPD) sagte, die Reform solle für mehr Attraktivität und Qualität. Positiv äußerte sich auch der Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZdH), Otto Kentzler, zu einzelnen Eckpunkten des Gesetzes. So bezeichnete er die ebenfalls im

Gesetz vorgesehene Möglichkeit, Teile der Ausbildung im Ausland zu absolvieren, als eine „wichtige Weichenstellung“. Insgesamt jedoch greife die Reform zu kurz, da Ausbildungshemmnisse nicht im erforderlichen Umfang abgebaut würden, erklärt der ZdH-Präsident weiter. So wurde die Chance vertan, leistungsschwächeren Jugendlichen über eine Stärkung der Stufenausbildung „einen besseren Einstieg in Ausbildung und Qualifizierung und damit in eine Berufskarriere zu ermöglichen“. Zudem sollen die Beauftragten der Lehrer im Berufsbildungsausschuss der Kammern zukünftig ein eingeschränktes Stimmrecht erhalten. Die Berufsschulen, so gibt Kentzler zu bedenken, könnten damit künftig Einfluss auf Entscheidungen nehmen, die in erster Linie die Ausbildungsbetriebe und ihre Auszubildenden betreffen. Wenn der Bundesrat zustimmt, was als wahrscheinlich gilt, soll die Gesetzesnovelle Anfang April in Kraft treten. **ZT**

## ZT Statement

Seit 1. Januar 2005 gilt das neue Festzuschuss-System, dessen bisherige Einführung durchaus nicht problemlos vonstatten ging. Grund genug für die ZT, einmal bei Krankenkassen und Kassenzahnärztlichen Vereinigungen nachzufragen, wo derzeit am häufigsten Probleme auftauchen.



Mandy Kaiser von der BKK Gesundheit:

zum zeitlichen Aufwand der Genehmigung von Heil- und Kostenplänen:

„Für die Genehmigung der neuen Heil- und Kostenpläne nach dem Festzuschuss-System wird mehr Zeit benötigt, und zwar einerseits auf Grund der fehlenden Routine, andererseits weil das Verfahren umfangreicher ist (Befundangabe; drei Versorgungsformen, die einzeln oder kombiniert gewählt werden können; unterschiedliche Abrechnungsmodalitäten je nach Versorgungsform).“

zu den aktuell größten Problemen des Systems:

„Die größten Probleme des Systems liegen bei den nach den drei Leistungsbereichen und deren Kombinationsmöglichkeiten (Regelleistung = Vertragsleistung, gleichartige Versorgung = Mehrleistung, andersartige Versorgung = Alternativleistung) unterschiedlichen Honorarregelungen und Abrechnungsverfahren.“

zur Auswirkung auf die Auftragslage der Labore:

„Aus unserer Sicht dürften sich die Neuregelungen zum Zahnersatz kaum auf die Labore auswirken.“

Elke Steenblock-Dralle von der KZV Niedersachsen:

zur Abwicklung der Genehmigung von Heil- und Kostenplänen:

„Auf Grund der allgemeinen Unsicherheit im Umgang mit dem neuen Festzuschuss-System (auch bei den Krankenkassen) erfolgt die Bezeichnung der Heil- und Kostenpläne derzeit noch schleppend.“

zu den aktuell größten Problemen des Systems:

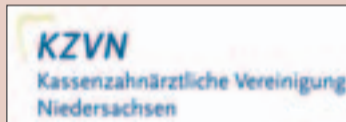
„Die gedankliche Umstellung in den Praxen auf die neue Abrechnungssystematik bereiten derzeit große Probleme. Ein Beispiel: Bis 2004 musste gefragt werden, ob die geplante Therapie (z.B. Vollkeramikkrone) eine Kassenleistung ist, und ob der Patient dafür einen Zuschuss erhält. Seit dem 1.01.2005 muss geklärt werden, welcher Befund bei dem Patienten vorliegt, wie die Regelversorgung dazu aussieht und ob es sich bei der geplanten Therapie um eine Regelversorgung, eine gleichartige Versorgung oder eine andersartige Versorgung handelt. Danach entscheidet sich die Honorarberechnung und der Rechnungsweg, nicht die Höhe der Zuschussung!“

zu derzeit offenen Fragen bzgl. des Festzuschuss-Systems:

„Der Informationsbedarf seitens der Praxen ist immens hoch, wie die zahlreichen Anrufe auf der Telefonhotline der KZVN und die schriftlichen Anfragen zum Festzuschuss-System dokumentieren.“

zur Auswirkung auf die Auftragslage der Labore:

„Es werden in Zukunft vermehrt Aufträge an die zahntechnischen Labore gehen.“



schleppend. Keiner von der ZTbefragten Zahnärzte hatte seit dem 1.1.2005 einen Antrag für einen komplizierten Fall gestellt, sodass ausführliche Bewertungen hierzu erst nach Ablauf des 1. Quartals sinnvoll sind. Es bleibt also abzuwarten, wie dann die Bearbeitungszeiten ausfallen werden.

Da die Einführung der befundorientierten Festzuschüsse eine grundlegende Neuerung im System darstellt, werden die tatsächlichen Auswirkungen auf die Praxiserlöse wohl frühestens im 2. Quartal abschätzbar sein. Die größten Probleme sieht Dr. Thomas Breyer derzeit noch darin, dass erst noch ein Umdenkprozess, „von bisher therapieorientierter hin-

schuss, egal was bei ihnen gemacht wird“, resümiert Dr. Birgitta Epp stellvertretend für viele ihrer Zahnarzt-Kollegen. Dieser Meinung ist auch ZA Lars Frehe aus Halle/Saale. Verslechtert hat sich laut Frehe die Situation jedoch

„für Patienten mit indiziertem teleskopierendem Ersatz, da jetzt immer die 4er und 5er fehlen müssen“. Für Laborinhaber ZTM Karsten Pachollek aus Recklinghausen greift der Übergang auf das Festzuschuss-System insgesamt zu kurz. Besser wäre es gewesen, den Zahnersatz komplett aus der GKV herauszunehmen, anstatt

tienten gesetzt werden, die über private Zusatzversicherungen verfügen, um sich eine über das GKV-Versorgungsniveau hinausgehende zahntechnische Behandlung leisten zu können. Sowohl für Zahnarztpraxen als auch Labore wäre das dann eine Chance, eine entspre-

ANZEIGE



kaum jemand mit einer Steigerung der Auftragslage bei den Laboren, doch auf längerfristige Sicht ist eine Umsatzstabilisierung absehbar. Die Kassen hingegen betrachten dies mit Skepsis, da „die Zahnärzte bei den Privatleistungen hohe Steigerungsfaktoren einsetzen – dadurch entsteht ein höherer Eigenanteil für die Versicherten“, so die Beobachtung der KKH. Auch Antje Walther von der TK Hamburg äußert dieselben Bedenken: „Wir sehen durchaus die Gefahr, dass Zahnärzte im Rahmen von privatärztlichen Behandlungen Sonderleistungen oder auch Steigerungsfaktoren in Rechnung stellen, die nicht immer notwendig bzw. angemessen sind.“ **ZT**

## „Die Dentallabore gehen durch die größte Krise“

In mehr als 1.200 Seminaren schulte die Abrechnungsexpertin Gabi Schäfer Praxis- und Laborinhaber und deren Mitarbeiter(innen) quer durch alle Fachgebiete. ZT befragte sie über das neue Festzuschuss-System.

ZT Wie gestalten sich aus Ihrer Sicht die derzeitigen Probleme bei der Einführung des neuen Festzuschuss-Systems auf Seiten der Labore bzw. der Zahnarztpraxen?

Schwierig, sehr schwierig. Die Dentallabore gehen durch die größte Krise der letzten zehn



Abrechnungsexpertin Gabi Schäfer.

Jahre und wir können nur hoffen, dass es sehr bald besser wird. Die Patienten sind ver-

unsichert, die Praxen sind mit der Komplexität der Festzuschussregelung massiv überfordert, die Kassen schicken Kostenpläne ungenehmigt zurück und die Labore haben keine Arbeit.

ZT Welche Chancen bzw. Risiken verbinden Sie mit dem neuen System?

Die neue Regelung ist eine große Chance für eine Zahnmedizin, die nicht mehr von dem Gebot der ausreichenden und wirtschaftlichen Versorgung nivelliert wird. Patient, Zahnarzt und Labor können frei das Beste für den Patienten planen und implementieren. Das Risiko liegt im Aufwand, das neue System zu lernen und richtig anzuwenden.

ZT Welche Schwierigkeiten treten insbesondere bei den andersartigen Versorgungsformen auf und warum?

Bei der Abgrenzung von

gleich- und andersartiger Versorgung gibt es keine genau nachvollziehbare Definition, die praxisnah umsetzbar ist. Es gibt ein paar klare Beispiele, die überall veröffentlicht werden; haben Sie aber eine Teleskopversorgung bei Regelplanung nach 3.1 und Befunde nach 1.1 im gleichen Kiefer, sind Sie sofort in einer Grauzone, wo gleich- und andersartige Versorgung gleichzeitig auftreten.

ZT Welche Tipps können Sie den Zahnärzten bei deren Abrechnungen geben, damit auch weiterhin zahntechnische Versorgungsleistungen in vollem Umfang angefertigt werden?

Wichtig ist zunächst, dass die Planungen und die Regelversorgungen stimmen, denn wenn der Heil- und Kostenplan nicht genehmigt wird, gibt es auch keine Arbeit für das Dentallabor. Aufklärung und Fortbildung ist hier ein

Muss – auch wenn sie Geld kostet. Sie verlieren sehr viel mehr Kapital, wenn sie keine Arbeit haben. Die Oemus Media AG hat eine empfehlenswerte Seminarreihe zum Thema Festzuschuss organisiert. Viele Labore unterstützen die Zahnärzte, indem sie ihnen ihre Heil- und Kostenpläne erstellen. Dabei ist der synadoc®-Festzuschussrechner eine große Hilfe: Kostenlos und jederzeit unter [www.synadoc.de](http://www.synadoc.de) im Internet verfügbar, ermittelt er die korrekte Regelplanung und den Festzuschuss als Grundlage für einen genehmigungsfähigen Heil- und Kostenplan. Ich verrate sicher nicht zu viel, wenn ich gestehe, dass ich zu der Qualität des Programms mein Scherflein beigetragen habe.

ZT Frau Schäfer, haben Sie ganz herzlichen Dank für dieses Gespräch. **ZT**

## Keine Zahnersatz-Ausgliederung

Zum Zahnarzt gegen Bares? Kaum ein Deutscher will eine Privatisierung der Zahnmedizin.

(dh) – Laut einer Umfrage der Chemnitzer Freien Presse können sich nur 2,9% der Bürger vorstellen, ihre Zahnbehandlungen künftig komplett selbst zu bezahlen. Eine Herausnahme der Zahnmedizin aus dem Leistungskatalog der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV), wie sie vor allem der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) fordert, bleibt für den großen Rest auch weiterhin ein rotes Tuch.

So erscheint die solidarische Absicherung von Gesundheitsrisiken einem Großteil der Deutschen wesentlich sicherer als die private Finanzierung der eigenen Gesundheit. Zudem ist das Vertrauen in die Politik gering, dass solche Projekte auch tatsächlich durchgeführt werden können. Denn noch in zu guter Erinnerung ist das Hin und Her rund um die geplante Ausgliederung des Zahnersatzes aus der GKV. So sollte ursprünglich jeder Versicherte ab Januar 2005 eine private ZE-Versicherung abschließen, um sich außerhalb der gesetzlichen Kassen abzusichern. Jedoch kurz vor Einführung des Gesetzes rüdete die Koalition wieder zurück und beließ den Zahnersatz doch im Leistungskatalog. So kann sich eine Privatisierung der ganzen Zahnmedizin nach wie vor keiner recht vorstellen.

Hindergrund der Zeitungs-umfrage war das aktuelle Presseseminar des FVDZ, in dessen Rahmen einmal mehr die radikale Loslösung der Zahnmedizin aus dem Leistungskatalog der GKV gefordert wurde. Das Konzept des Freien Verbandes, der etwa 23.000 Mitglieder zählt und somit die Hälfte der deutschen Zahnärzte vertritt, sieht vor, den durchschnittlichen Beitrag der gesetzlichen Kassen um 1,2% zu senken. Mit dem gesparten Geld könnten die Bürger dann eine private Zusatzversicherung abschließen. Sie können aber auch komplett darauf verzichten und sowohl zahnärztliche als auch zahntechnische Leistungen ausschließlich selber bezahlen. Davon ausgeschlossen wären nur präventive Maßnahmen und die Behandlung schwerer Munderkrankungen (Tumore), die auch weiterhin solidarisch abgesichert werden sollen. Aktuell scheitern solche Vorschläge nicht nur am breiten Misstrauen der Bevölkerung, sondern ebenso am politischen Willen der großen Parteien. So können sich sowohl CDU/CSU als auch SPD und Grüne eine Ausgliederung der Zahnmedizin aus der solidarischen Versicherung nicht vorstellen. **ZT**

## ZT Schreiben Sie uns!

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

Redaktion ZT Zahn Technik Zeitung  
Stichwort „Leserbriefe“  
Oemus Media AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Fax: 03 41/4 84 74-290  
E-Mail: [c.sens@oemus-media.de](mailto:c.sens@oemus-media.de)



# Geschäft mit privaten Zusatzpolice boomt

Deutlicher Zuwachs im Bereich Zahnersatz/Versicherte können Eigenanteil erheblich senken

(eb) – Offensichtlich nimmt das Vertrauen der Verbraucher in den Versorgungsumfang ihrer Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) ab bzw. der Wunsch nach einer zusätzlichen Absicherung steigt. Denn anders lassen sich die steigenden Zahlen abgeschlossener privater Zusatzpolice von ca. 8,3 Mio. bis Ende 2004 wohl kaum erklären.

Zwar kann bis dato noch nicht eindeutig gesagt werden, wie viele davon auf den Bereich Zahnersatz fallen. Jedoch ist hier laut Aussagen des Verbandes Privater Krankenversicherer schon jetzt ein deutlicher Zuwachs gegenüber 2003 erkennbar. Damals hatten 5,1 Mio. Personen eine ambulante Zusatzversicherung abgeschlossen, in der u.a. ZE-Leistungen berücksichtigt sind.

Inwieweit dieser steigende Trend jedoch auch die Verunsicherung vieler Verbraucher reflektiert, bleibt abzuwarten. So

hatten beispielsweise zwar einige wenige private Anbieter mit Falschaussagen zur ZE-Situation ab 2005 irritierte Kunden zunächst für Zusatzpolice

schen PKVen und GKVen. So fungieren letztere laut Thomas Isenberg von der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) als „Quasi-Dienstleister“ für die

braucher bewusst für eine private Zusatzversicherung entscheiden, um Einschnitte im gesetzlichen Leistungskatalog auszugleichen. Der Bedarf an privater Ergänzung und Leistungsverbesserung steigt rapide. „So übernimmt die gesetzliche Krankenversicherung z.B. beim Zahnersatz nur einen Teil der Kosten. Während der GKV-Versicherte bisher 35–50% der Kosten selber zahlen musste, kann er seinen Eigenanteil durch eine private Zusatzpolice erheblich senken“, so Dr. Volker Leienbach, PKV-Verbandsdirektor.

Trotzdem für die Verbraucher noch einige Fragen ungeklärt sind, steht jetzt schon fest – sie müssen bei Zahnersatz künftig tiefer in die Tasche greifen. Und umso größer hierbei das mangelnde Vertrauen in die eigene gesetzliche Kasse ist, desto größer der Wunsch nach eigenverantwortlicher zusätzlicher Absicherung. ■



„Nach Aussagen einzelner Unternehmen scheint eine große Zahl der Versicherten, die im Zuge des Wahlrechts eine private Zahnersatz-Zusatzversicherung abgeschlossen hatten, den Vertrag nicht gekündigt zu haben. Vielmehr wurde ein Wechsel in eine ‚normale‘ Zusatzversicherung für Zahnersatz vorgezogen.“

Dr. Volker Leienbach, Verbandsdirektor  
Verband Privater Krankenversicherung (PKV)

gewinnen können. Diese hatten dann aber später von ihrem Sonderkündigungsrecht Gebrauch gemacht.

Was jedoch die aktuellen Zahlen mit beeinflusst haben könnte, ist die seit einem Jahr mögliche Kooperation zwi-

privaten Versicherer. D.h. die GKVen können so mit Zusatzangeboten locken, die über den normalen Leistungskatalog hinausgehen – ein attraktiver Anlass zur Unterschrift. Der PKV-Verband ist jedenfalls davon überzeugt, dass sich Ver-

# Ausbildungszahlen gestiegen

Mehr Lehrverträge im Handwerk 2004/Trend durch vorläufige Zahlen für die Zahntechnik bestätigt

(kh) – Die positive Trendwende, die in Deutschland hinsichtlich der im vergangenen Jahr neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge eingesetzt hat, wird durch die Zahlen im Handwerk bestätigt. Nach Angaben des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) wurden bis zum 31. Dezember bundesweit rund 172.300 neue Ausbildungsverträge abgeschlossen, ein Plus von 0,3%. Damit verzeichnet das Handwerk erstmals seit fünf Jahren eine steigende Zahl von Ausbildungsverträgen. Der ZDH führt diesen Erfolg auf den Ausbildungsvertrag und die damit verbundenen Anstrengungen u. a. seitens der Handwerkskammern zurück. So wurden mit intensiven Einwerbaktionen bei den Betrieben die Vorgaben des Pakts sogar „mehr als erfüllt“, so Dr. Christian Sperle von der Abteilung Berufliche Bildung beim ZDH. Und damit Betriebe in Zukunft nicht von einer Ausweitung ihres Ausbildungsplatzangebotes absehen und freie Stellen unbesetzt lassen, bestehe die Herausforderung nach Einschätzung von Sperle in den nächsten Jahren in der Verbesserung der Ausbildungsreife. In diesem Zusammenhang fordere das Handwerk einen Nationalen Bildungspakt, der auf einer engeren Kooperation zwischen Schulen, Betrieben und Bildungszentren beruht und die Kultusseite der Länder mit einbeziehen soll.

Die Ausbildungszahlen vielmehr von gesundheitspolitischen Reformen als vom Ausbildungspakt abhängig. Wo es auf Grund reformbedingten Nachfragerückgangs keine Arbeit mehr gibt, dort könne auch kein Azubi angestellt werden, erklärt Röcker die Situation.

ANZEIGE



Doch ob und in welchem Umfang die Ausbildungszahlen im Zahntechnik-Handwerk konkret gestiegen sind, lässt sich nicht abschließend sagen, da noch keine Zahlen für das Gesamtjahr 2004 vorliegen. Nach Angaben Röckers sind jedoch im Zeitraum vom 1. Oktober 2003 bis Ende September 2004 2.874 neue Lehrverträge verzeichnet wurden. Als Vergleichsbasis dazu diene die Gesamtzahl der neu abgeschlossenen Verträge von 2003, die auf 2.696 beziffert wird.

Während die Statistiken der einzelnen Handwerkskammern über die Höhe der Verträge im ZT-Handwerk erst noch zentral erfasst und auf das Gesamtjahr 2004 beziffert werden müssen, kann anhand der Zahlen einzelner Kammern ein Plus an Lehrverträgen im Gesamtjahr 2004 registriert werden. Jedoch gibt es erhebliche regionale Unterschiede. Während Kammern wie Dresden, Rhein-Main und Mittelfranken ein deutliches Plus von bis zu 19 neu abgeschlossenen Verträgen erfassten, haben andere Kammern wie Südthüringen und Leipzig ein Minus von bis zu 11 im Vergleich zum Vorjahr registrieren müssen. ■

## ZT Statement

Reinhold Röcker, Vorstandsmitglied des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen und verantwortlich für die Berufsbildung im VDZI zur Ausbildungsstatistik 2004 im Zahntechnik-Handwerk

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks hat für das Jahr 2004 eine steigende Zahl von Ausbildungsverträgen im Gegensatz zum Vorjahr im Gesamthandwerk ausmachen können. Speziell im Zahntechnik-Handwerk ist nach vorläufiger Datenlage ebenfalls eine leicht zunehmende Tendenz zu verzeichnen. Zwar liegen uns bisher keine Zahlen für das Gesamtjahr 2004 vor, doch wurden im Zeitraum vom 1.10.2003 bis zum 30.09.2004 2.874 neue Lehrverträge abgeschlossen. Im Gegensatz dazu betrug die Zahl der neu eingegangenen Ausbildungsverhältnisse im Gesamtjahr 2003 2.696. Der Ausbildungsvertrag spielt jedoch im Hinblick auf die Bewertung dieser Zahlen im Zahntechnik-Handwerk keine wesentliche Rolle, da in dieser Branche die Ausbildungszahlen vielmehr von gesundheitspolitischen Reformen abhängen. So ist es verständlich, wenn ein Laborinhaber, der auf Grund eines durch Reformen verursachten Nachfragerückgangs seine Angestellten nicht mehr beschäftigen kann, auch keine Azubis einstellt. Im Verlauf der Jahre ist die Abhängigkeit der Ausbildungszahlen von den politischen Rahmenbedingungen ganz deutlich zu erkennen: So gab es 1998 einen Einbruch der Zahlen, einen noch viel gravierenderen im Jahr 1999 mit negativer Tendenz bis ins Jahr 2001 hinein. Erst danach stieg die Zahl der abgeschlossenen Lehrverträge wieder an.

Zudem ist die Ausbildungsquote im Zahntechnik-Handwerk seit jeher überproportional hoch im Vergleich zum Gesamthandwerk, sodass es nach Abschluss des Ausbildungs Paktes auch keine gezielten Anstrengungen seitens des VDZI gab, die Zahl der Ausbildungsverhältnisse zu erhöhen. So lag beispielsweise die Ausbildungsquote in der Zahntechnikbranche im Jahr 2003 bei 14%, im Gesamthandwerk hingegen bei 10%.

ANZEIGE

ccs.de

CARMEN  
CCS  
COMPACT CERAMIC SYSTEM

### Der Zeit voraus – die neue Keramik

- Neuartige Farbabstimmung von Opaker, Dentin und Schneide
- Einfache Schichtung
- Verkürzte Brennzeiten
- Exzellente Farbstabilität

Lassen Sie sich von uns beraten:  
Ihnen steht die Kompetenz und das Wissen von Dentaforum zur Verfügung.  
Hotline +49 72 31 / 80 3440

Informationen und Verarbeitungsanweisungen zu den Dentaforum Keramiksystemen finden Sie im Internet unter [www.dentaforum.com](http://www.dentaforum.com)

Tumstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 7231/803-0 · Fax +49 7231/803-321  
[www.dentaforum.com](http://www.dentaforum.com) · E-Mail: [info@dentaforum.de](mailto:info@dentaforum.de)





# ZT INNUNGEN INTERN

## Preise für den Fotowettbewerb „Zähne zeigen 2004“ verliehen

Die Gewinner des Schleswig-Holstein-weiten Fotowettbewerbs „Zähne zeigen 2004“ der Zahntechniker-Innung Schleswig-Holstein und ihrer Mitglieder, den rund 180 Dentallaboren im Land, stehen fest. Der Kalender 2005 ist gedruckt und im Verkauf. Die besten zehn Fotos dieses zweiten Fotowettbewerbs seiner Art zeichnete die Innung Schleswig-Holstein Ende des vergangenen Jahres in Neumünster mit Geld- und hochwertigen Sachpreisen aus.

Nach der überwältigenden Resonanz auf den ersten Fotowettbewerb im Jahr 2000,

ker-Innung Schleswig-Holstein im Jahr 2004 zum zweiten Mal zu einem Fotowett-

fiert, ob lustig, mutig oder nachdenklich stimmend: Einsenden konnten die Teil-

Bandbreite an Individualität“, erklärt Peter K. Thomsen, Obermeister der Zahntechniker-Innung Schleswig-Holstein.

13 Motive wurden von der Jury für den Kalender 2005 (im DIN-A3-Format) ausgewählt: zwölf Monatsblätter und ein Titel. Bewertet wurde neben der Originalität der Motivwahl auch die fototechnische Umsetzung. Die ersten zehn Plätze wurden zudem mit attraktiven Geld- und Sachpreisen belohnt. Den Gewinnern wurden die Preise im Rahmen einer Feier von Peter K. Thomsen und Sven Zanter, Pressesprecher der Zahntechniker-Innung Schleswig-Holstein, überreicht.

Mit dem ersten Preis über 1.500 Euro ausgezeichnet wurde Martina Steiner aus Westerrönfeld. Der zweite Preis über 1.000 Euro ging

an Andrea von Holdt aus Elmshorn. Den dritten Preis über 500 Euro erhielt Ingrid Krebs aus Flensburg. Daneben konnten sich sieben Wettbewerbsteilnehmer über die Auszeichnung mit Warengutscheinen für Fotozubehör im Wert von jeweils 250 Euro freuen. Alle eingesendeten Fotos

haben zudem die Chance, im Rahmen der Aufgaben der Zahntechniker-Innung Schleswig-Holstein weiterverwendet zu werden. Die Kalender und Foto-Wanderausstellungen des vergangenen Wettbewerbs haben bundesweit tausende von Menschen begeistert. **ZT**



Mit dem ersten Preis ausgezeichnet wurde Martina Steiner aus Westerrönfeld. Den Preis nahm die kleine Tochter, die auch auf dem Siegerfoto zu sehen ist, zusammen mit ihrem Vater (rechts) entgegen. Überreicht wurde der Gewinn, ein Scheck über 1.500 Euro, von Peter K. Thomsen, Obermeister der Zahntechniker-Innung Schleswig-Holstein (2. v. l.) und Sven Zanter, Pressesprecher der Innung.



Die Plätze vier bis zehn wurden mit je einem Warengutschein für Fotozubehör im Wert von 250 Euro ausgezeichnet. Unter den Gewinnern war auch Anna Marieke Schlüter aus Melsdorf. Peter K. Thomsen (2. v. l.) und Sven Zanter lobten die kreative Kollage im Kalender „Zähne 2005“.

nach daraus entstandenen bundesweit verbreiteten Fotokalendern 2002 und 2003 sowie Foto-Wanderausstellungen, rief die Zahntechni-

bewerb rund um das Thema „Zähne“ auf. Ob fotografiert, ob selbst gemalt und dann fotografiert, ob selbst modelliert und dann fotogra-

nehmer jedes bemerkenswerte Motiv. „Die Kreativität der Teilnehmer ist unbegrenzt, die Motive zeigen eine ausgesprochen große

## Wenn ein Laborinhaber Geld braucht ...

... kann ein Rating-Leitfaden, wie er von der Innung Berlin-Brandenburg für ihre Mitgliedsunternehmen entwickelt wurde, sehr hilfreich sein. Denn allein die hundertfach erkannte bzw. „erlittene“ Binsenweisheit, dass heute für Dentallabore der Weg zu einem Bankdarlehen wesentlich steiniger und anstrengender ist als früher, schafft für eine Kreditvergabe noch keine besseren Voraussetzungen. Kreditzusagen ohne ein vorheriges Rating, d.h. ohne umfassende Einschätzung



und konkrete Bewertung der Bonität (Kreditwürdigkeit), sind schon heute nahezu ausgeschlossen. Und das Ratingergebnis selbst entscheidet nicht nur über Pro und Contra einer beantragten Finanzierung, sondern von der „Laborbewertung“ hängt vor allem ab, welchen konkreten „Preis“ das Labor für die von ihm gewünschte Finanzierung bezahlen muss.

Für einen Laborinhaber leitet sich aus der verän-

derten Bankenpraxis nicht etwa die Frage ab: Muss ich mich mit Ratingfragen künftig auseinander setzen? Nein, für einen Laborinhaber heißt die Frage vielmehr: Wie muss ich mich auf mein Labor-Rating vorbereiten, um eine Finanzierungszusage zu erhalten und die Zinskonditionen vorteilhaft zu beeinflussen? Der in der Berlin-Brandenburg Innung geschaffene Leitfaden für Rating von Dentallaboren enthält hierfür zahlreiche Hilfestellungen, vielfältige Tipps und

wichtige Empfehlungen. Leicht verständlich und anschaulich finden Laborinhaber darin im Detail Antwort auf solch wesentliche Fragen wie: Auf welche grundsätzlichen Änderungen muss sich das Labor durch Rating einstellen? Wie kann ich meine Zinskonditionen/mein Rating künftig positiv beeinflussen? oder Wo bekomme ich Unterstützung bei der Vorbereitung auf das Rating? usw.

Kurzchecklisten zu „Was Sie kurzfristig tun sollten...“ und „Vorbereitung aufs Ratinggespräch“ sowie ein spezieller Ratingtest ma-

chen diesen Leitfaden zu einer wichtigen Hilfestellung für jeden Laborbetrieb. **ZT**

### ZT Adresse

Zahntechniker-Innung  
Berlin-Brandenburg  
Obentrautstraße 16-18  
10963 Berlin-Kreuzberg  
Tel.: 0 30/3 93 50 36  
Fax: 0 30/3 93 60 36  
E-Mail: info@zibb.de  
www.zibb.de



## Neuer Vorstand in Westsachsen gewählt

Lutz Bigl ist neuer Obermeister der Zahntechniker-Innung Westsachsen

Eigentlich sollte es keine Wahl der Zahntechniker-Innung Westsachsen mehr geben. Denn nach langer Vorbereitung war zum 1. Januar 2005 der Zusammenschluss der beiden sächsischen Innungen geplant. So war im Hinblick auf die für

meinsamen Vorstandes im September letzten Jahres in Absprache mit der Handwerkskammer Chemnitz auf die turnusmäßige Wahl in Westsachsen verzichtet worden. Doch leider teilte der Vorstand der Zahntechniker-Innung Dresden-

wärtig nun doch nicht erfolgen kann. Daher mussten am 26. Januar 2005 die Neuwahlen der Innung Westsachsen nachgeholt werden. Bereits im Vorfeld des geplanten Zusammenschlusses hatte der langjährige Obermeister Johannes Lorenz erklärt, nicht wieder zu kandidieren. Und an diesem Beschluss hielt er auch fest, sicherte aber die Mitarbeit im Vorstand – sofern diese von den Mitgliedern gewollt ist – zu.

So konnte nach erfolgter Wahl dem langjährigen Lehrlingswart Lutz Bigl aus Chemnitz zum künftigen Amt des neuen Obermeisters gratuliert werden. Stellvertretender Obermeister bleibt weiterhin Roman Dotzauer, ebenfalls Chemnitz. Beide wurden mit überwältigender Mehrheit gewählt.

Die Vorstandsmitglieder Dietmar Ebert (Schlema) und Ludwig Seyfarth (Plauen) wurden in ihren

Ämtern bestätigt. Johannes Lorenz (Zwickau) wurde ebenfalls mit großer Mehrheit gewählt. Besonders erfreulich ist, dass mit Silvio Schneider aus Waldenburg ein junger Betriebsinhaber neu in den Vorstand gekommen ist. Die Wahl um die Funktion des Lehrlingswarts konnte Armin Matthes für sich entscheiden. Dem neuen Vorstand viel Glück und allzeit eine glückliche Hand bei den Entscheidungen zum Wohle der Innung und des Zahntechniker-Handwerkes. **ZT**

### ZT Adresse

Zahntechniker-Innung  
Westsachsen  
Leipziger Str. 180  
09114 Chemnitz  
Tel.: 03 71/3 34 90 30  
Fax: 03 71/3 34 90 31  
E-Mail: ZIWS-@t-online.de



## Der Countdown läuft

Das Kompetenzzentrum Zahntechnik bereitet sich auf zahlreiche Messen in Württemberg vor

Bereits Ende Februar 2005 fällt der Startschuss mit der Teilnahme an der Gesundheitsmesse in Schwäbisch Hall. Dort wird sich das Kompetenzzentrum Zahntechnik gemeinsam mit ortsansässigen Laboren präsentieren. Gut gerüstet geht es im März dann zur Wellviva nach Stuttgart. Bei einer der größten Gesundheits- und Wellness-Ausstellungen in Deutschland wird der Besucheransturm riesig sein. Wie sich bereits im letzten Jahr gezeigt hat, ist der neue Messestand des Kompetenzzentrums ein Publikumsmagnet. Da der Info- und Beratungsbedarf der Patienten weiter wächst, hat das Kompetenzzentrum Zahntechnik die Beratungs- und Präsentationsmöglichkeiten am Messestand weiter ausgebaut. Auch die Unterhaltung der Besucher steht im Mittelpunkt des Messegesehens. Das „Zähne angeln“ z. B. begeistert Jung und Alt. Neben Gesundheitsmessen ist das Kompetenzzentrum Zahntechnik 2005 auch auf Fach-

Verbraucher- und Ausbildungsmessen vertreten. „Die Präsentation der besten Qualität aus Württemberg sowie die Sensibilisierung und Beratung der Patienten durch das Kompetenzzentrum Zahntechnik sind die obersten Ziele unserer Messeaktivitäten“, erklärt OM Klaus König. „Die vielen Gespräche vor Ort ermöglichen uns, das Bewusstsein der Patienten für qualitativ hochwertigen Zahnersatz zu fördern.“ **ZT**

### ZT Adresse

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



(v.l.n.r.) Lutz Bigl (Obermeister), Armin Matthes, Ludwig Seyfarth, Silvio Schneider, Dietmar Ebert, Johannes Lorenz, Roman Dotzauer (stellv. OM).

den Dezember vorgesehene Innungsversammlung mit Beschluss der neuen Satzung und der Wahl des gegen-

Leipzig den Westsachsen kurz vor der angesetzten Versammlung mit, dass der Zusammenschluss gegen-







# ZT WIRTSCHAFT

Das Kritikgespräch als Chance

## Kritisieren im Dentallabor – aber richtig

Mitarbeiter kritisieren zu müssen, gehört gewiss zu den undankbarsten Managementaufgaben. Das gilt für jede Führungskraft – erst recht aber für den Leiter eines Dentallaboratoriums, ist er doch in der Regel ein hoch qualifizierter Spezialist, aber kein Experte für Kritikgespräche. Das Konzept der produktiven Kritik erleichtert das Führen von Kritikgesprächen.

Teil 3 der ZT-Serie „Mitarbeitergespräche im Dentallabor“ von den Autoren Karin und Michael Letter (Medical Management) sowie Dipl.-Ökonom Hans-Gerd Mazur (Eusera GmbH)

Durch eine Unaufmerksamkeit der Zahntechnikerin Gisela Hauff (*alle Namen geändert*) ist ein Zahnersatz nicht rechtzeitig fertig geworden. Da die allein erziehende Mutter zurzeit private Probleme hat und ihr nicht zuletzt deswegen des Öfteren Fehler im Kontakt mit den Kunden, den Zahnärzten, unterlaufen, reagiert sie auf Kritik äußerst empfindlich. Kollegin Bettina Schulte hingegen sieht dem Gespräch mit ihrem Chef gelassen entgegen. Sie übernimmt die Verantwortung dafür, dass das Gespräch des Laborleiters Gunthard Ernsting mit dem Zahnarzt, der als neuer Kunde gewonnen werden soll, nicht zu Stande gekommen ist, hat sie doch bei der Terminvereinbarung nachlässig gearbeitet. Zwei Fälle, wie sie in einem Dentallabor immer wieder vorkommen; zwei Personen, die auf Kritik höchst unterschiedlich reagieren werden. Wie wird sich der Laborleiter verhalten?

### Situation und Person beachten

Der Umgang mit Kritik stellt eine große Herausforderung für Vorgesetzte dar – der sie oft genug nicht gerecht werden. Eine Befragung von knapp 1.500 Beschäftigten, die die Personalberatung Studnitz & Partner durchführte, ergab: 79 Prozent der deutschen Führungskräfte spenden unausgewogen Anerkennung und Kritik, 63 Prozent nehmen Kritik durch ihre Mitarbeiter nicht wahr. Die Resultate der Studie lassen die Sozialkompetenz der Vorgesetzten in einem düsteren Licht erscheinen. So darf vermutet werden, dass die Demotivation vieler Mitarbeiter unmittelbar mit dem Führungsverhalten und Führungsstil der Vorgesetzten zusammenhängt. Unangemessen vorgetragene Kritik stellt einen der häufigsten Gründe für Demotivation dar. In dem angeführten Beispiel wird die selbstbewusste Frau Schulte gewiss anders mit kritischen Anmerkungen umgehen als Frau Hauff, deren Selbstwertgefühl momentan angeschlagen ist. Demnach muss der Laborleiter bei Frau Hauff eher behutsam und sensibel vorgehen, denn bei ihr besteht die Gefahr, dass sie die Kritik vor allem als Zweifel an ihrer Qualifikation und als persönlichen Angriff interpretiert. Die Kritik an der Kollegin hingegen kann handfester ausfallen, denn Menschen mit starkem Selbstvertrauen sind eher in der Lage, auch bei persönlicher Kritik den

sachlichen Aspekt in den Mittelpunkt zu rücken. Da in den meisten Dentallaboratorien gleich mehrere Zahntechniker und Assistentinnen arbeiten, macht es sich negativ bemerkbar, wenn die Laborleiter in ihrer Ausbildung so gut wie gar nicht auf die Führung von Mitarbeitern vorbereitet werden. Die Folge: Zwischenmenschlichen Konflikten stehen sie oft hilflos gegenüber – und Kritikgespräche meiden sie geradezu. Doch diese fallen leichter, wenn der Laborleiter sie als Chance begreift, mit dem kritisierten Mitarbeiter auf die Suche nach einer Problemlösung zu gehen, die der Verbesserung der Arbeitsabläufe und des Mitarbeiterengagements dient. Was sich nach der Quadratur des Kreises anhört, ist realisierbar, wenn der Laborleiter die Grundsätze der produktiven Kritik (*nach Hendrie Weisinger: Kreative Kritik, Heyne Verlag*) beachtet, durch die Mitarbeiter motiviert werden, ihr Leistungspotenzial zu entfalten.

### Das Konzept der produktiven Kritik

Nehmen wir an, der Laborleiter wirft Gisela Hauff im Beisein einer Kollegin in einem harschen Ton vor, er sei jetzt wirklich wütend, dass sie sich andauernd bei der Fertigstellung eines Zahnersatzes verspätet: „Frau Hauff, warum klappt das eigentlich nicht bei Ihnen? Die Kolleginnen schaffen es doch auch, pünktlich fertig zu sein! Permanent

falsch, was er nur falsch machen kann: aggressiv vorgebrachte Kritik in Gegenwart einer unbeteiligten Person; Kontrolle statt Vertrauen; er lässt seine Mitarbeiterin nicht zu Worte kommen; er nutzt seine Machtposition

zum Tragen kommt – wobei dieses „Mitgemeinte“ so schwer zu fassen ist, weil es der subjektiven Interpretation der beteiligten Menschen ausgesetzt ist. Dabei ist zu berücksichtigen, dass – wie *Friedemann Schulz* von

Bei Gisela Hauff ist es wahrscheinlich, dass sie die Sachebene „überhört“ – das Kritikgespräch steht von Anfang an unter einem schlechten Stern. Hinzu kommt: Die Vielfalt der Interpretationsmöglichkeiten verbaler Aussagen



aus, um sie zu disziplinieren. Produktive Kritik geht anders vor. Sie ist aktiv planend, problemlösend, beachtet das Selbstwertgefühl der kritisierten Person und findet zum „richtigen“ Zeitpunkt statt – kurz: sie will vor allem helfen. Ein Kritikgespräch bietet sich immer dann an, wenn ein unbefriedigender Ist-Zustand einem bestimmten Soll-Zustand angenähert werden soll. Wichtig im Kri-

thun in seinem Buch „*Miteinander reden*“ (*Rowohlt Verlag*) gezeigt hat – eine Äußerung auf vier Ebenen verstanden werden kann: Wenn Gunthard Ernsting seine Zahntechnikerin mit: „Frau Hauff, es ist ja nun 15 Uhr. Ich freue mich, dass Sie da sind, dann können wir beginnen“ begrüßt, ist die Frage, auf welcher Ebene die Zahntechnikerin diese Nachricht empfängt:

- Sachebene:** Sie nimmt auf, dass es nun 15 Uhr ist und das Kritikgespräch beginnen kann. Sie „hört“ die Fakten.
- Appellebene:** Die Mitarbeiterin hört aus der Nachricht heraus, dass ihr Chef verärgert ist, weil sie nicht etwas früher erschienen ist: „Warum nur kommen Sie erst jetzt!“ Sie versteht die Begrüßung als Aufforderung, dies in der Zukunft zu ändern.
- Beziehungsebene:** Frau Hauff versteht die Aussage, der Laborleiter freue sich, dass sie da sei, als deutlichen Hinweis auf den hierarchischen Abstand zwischen Mitarbeiterin und Chef: „Nun habe ich Sie endlich in meinem Büro, um Ihr Verhalten zu kritisieren.“
- Selbstoffenbarungsebene:** Die Zahntechnikerin liest aus der Begrüßung heraus, dass der Laborleiter verärgert ist, ein solches Gespräch überhaupt führen zu müssen.

wird verstärkt, weil Gespräche immer auch auf einer nonverbalen Ebene ablaufen. Gerade die nonverbalen Signale werden vom Empfänger nicht immer angemessen entschlüsselt. Folge sind dann jene Kommunikationsfallen, die sich oft genug zum Totengräber des Gesprächs entwickeln, etwa durch das berühmt-berüchtigte Aneinander vorbeireden: „Man versteht sich einfach nicht mehr“ – und dies wirkt sich in einem Kritikgespräch besonders fatal aus. Wenn Gisela Hauff erst einmal überzeugt ist, ihr Chef wolle sie vor allem maßregeln, wird sie sachlichen Argumenten nicht mehr zugänglich sein. Jede Äußerung des Laborleiters interpretiert sie dann als Bestätigung ihrer Meinung – der Prozess der „sich selbsterfüllenden Prophezeiung“ setzt sich in Gang. Die gestörte Beziehungsebene überlagert die Inhaltsebene immer mehr, der Erfolg des Kritikgesprächs ist gefährdet. Wenn der Laborleiter diese möglichen kommunikativen Stol-

persteine bei der Gesprächsvorbereitung bedenkt und zudem darauf achtet, dass seine Körpersprache und seine Äußerungen in Einklang stehen, kann er sich im Gespräch selbst darauf konzentrieren, das Konzept der produktiven Kritik zu verwirklichen.

### Sachlich mit Fragetechnik kritisieren

Produktive Kritik ist also *zeitorientiert*: Ein Mitarbeiter, der sich in einer Stresssituation befindet und mit sich selbst zu kämpfen hat, ist für Kritik nicht empfänglich. Und auch der Kritisierende sollte sich nicht gerade dann den Mitarbeiter „vorknöpfen“, wenn er im psychologischen Nebel steht und das „Reptilienhirn“ dominiert. Deshalb vereinbart der Laborleiter mit Frau Hauff einen Gesprächstermin – so können sich beide vorbereiten.

### Gespräch positiv eröffnen

Das Kritikgespräch findet stets unter vier Augen und in ruhiger Atmosphäre statt. Gunthard Ernsting konfrontiert die Zahntechnikerin nicht gleich mit dem Kritik Anlass, sondern spricht zuerst ein unverfängliches Thema an oder geht auf eine ihrer Stärken ein: „Ich bin mit Ihren Leistungen wirklich zufrieden, zum Beispiel...“ So stellt er gleich zu Gesprächsbeginn ein angenehmes Gesprächsklima her. Kommt es hingegen zu Auseinandersetzungen und Missstimmigkeiten, werden diese den Gesprächsablauf erheblich stören. Was also auf keinen Fall passieren darf: Als sich Gisela Hauff gerade Gunthard Ernsting gegenüber öffnet und darstellen möchte, warum ihr in letzter Zeit so viele Fehler unterlaufen, stürmt eine Assistentin mit „einer ganz wichtigen Nachricht“ in das Büro des Laborleiters.

### Kritikpunkt mit Hilfe von Ich-Botschaft vortragen

Der Laborleiter ergeht sich nicht in dunklen Andeutungen; er trägt den Kritik Anlass klar vor. Statt eine provozierende Sie-Botschaft zu „versenden“, die als Angriff gewertet werden kann – „Sie müssen unbedingt Ihre Zeitplanung verbessern und zuverlässiger arbeiten“ –, nutzt er eine Ich-Botschaft: „Ich stelle mir immer wieder selbstkritisch die Frage, ob ich meine Kunden zuvorkommend behandle. Ich bin sehr in Sorge, wenn ich sehe, dass mit ihnen nicht angemessen

### ZT Checkliste

#### Das motivierende Kritikgespräch

- konkrete Situation und Mentalität des kritisierten Mitarbeiters beachten
- Kritikgespräch vorbereiten: Gesprächsziele benennen, Gesprächsstrategie entwickeln, Termin und störungsfreien Ort festlegen
- positive Gesprächseröffnung
- Kritikanlass als Ich-Botschaft formulieren
- sachlich bleiben und Gründe für kritisierendes Verhalten suchen
- Kritik in Form von Fragen vorbringen und Dialog mit Mitarbeiter aufbauen
- Lob und Anerkennung einsetzen
- zukunftsfähige Problemlösung und Zielvereinbarung finden und gemeinsam verabschieden

muss ich Sie kontrollieren, sonst läuft gar nichts!“ Als sich die Zahntechnikerin zu den Vorfällen äußern will, fährt er ihr über den Mund: „Jetzt muss ich mich erst einmal um etwas anderes kümmern. Aber das wird noch ein Nachspiel haben!“ Ernsting macht in dieser Situation so ziemlich alles

tikgespräch ist, das Gesprächsklima zu beachten, in dem es stattfindet. Das Gesprächsklima ist immer dann eingetrübt, wenn neben der formulierten, dezidiert ausgesprochenen Kritik ein atmosphärisches Stimmungsfeld mitschwingt, in der das Unausgesprochene, aber dennoch „Mitgemeinte“

### 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 (erschieden in ZT 1/2005)
- Teil 3: Das Kritikgespräch
- Teil 4: Das Kündigungsgespräch (erschieden in ZT 3/2005)

INFO

umgegangen wird, und bin der Meinung, wir können das Verhalten gegenüber den Zahnärzten verbessern.“ Diese Ich-Botschaft vermeidet jeden Angriff auf die Mitarbeiterin. Frau Hauff wird nun etwa die Frage stellen: „Inwiefern ist denn unser Verhalten gegenüber den Zahnärzten problematisch, wo können wir uns verbessern?“ – und schon hat ihr Vorgesetzter auf eine sachliche Art und Weise den Einstieg in das Kritikgespräch gefunden.

#### Sachlich bleiben

„Ich bin dankbar für die schärfste Kritik, wenn sie nur sachlich bleibt“ – so Otto von Bismarck 1874. Im Mittelpunkt des Kritikgesprächs steht der sachliche Aspekt, der Laborleiter nennt Tatsachen und versucht, den Ursachen für das kritisierte Verhalten auf die Spur zu kommen, um mit der Mitarbeiterin eine in die Zukunft gerichtete Lösung zu entwickeln. Er vermeidet jeden Anschein, er wolle die Person



angreifen – ihm geht es um die Sache. Und Frau Hauff spürt: „Der Chef zweifelt nicht an mir als Person, er will mir in der Sache helfen.“

#### Kritisieren durch Fragen

Indem der Laborleiter seine Kritik in Frageform vorträgt, nimmt er ihr die Schärfe und bezieht die Mitarbeiterin in

den Problemlösungsprozess ein: „Was halten Sie davon, wenn Sie zukünftig folgendermaßen vorgehen ...“

#### Interaktion ermöglichen

Die Zahnärztin erhält Gelegenheit, sich im Dialog argumentativ zu dem Sachverhalt zu äußern. Gunthard Ernsting bittet sie, diesen aus

ihrer Perspektive zu schildern, er hört aktiv zu, fragt nach: „Können Sie das bitte ausführlicher erläutern?“ und resümiert: „Der Grund für Ihre Schwierigkeiten liegt also darin, dass ...“ – und so kommt eventuell auch ihre spezielle Problematik als allein erziehende Mutter zur Sprache, die der Laborleiter in Zukunft berücksichtigen kann. Zumindest weiß er nun um sie.

#### Gespräch abschließen

Ziel des produktiven Kritikgesprächs ist, zu einer Vereinbarung zu gelangen, mit der sich die Mitarbeiterin einverstanden erklärt und durch die das kritisierte Verhalten unwahrscheinlich wird. Der Laborleiter fasst den Gesprächsverlauf zusammen, verbalisiert die Ergebnisse und sorgt dafür, dass das Gespräch in einer positiven Atmosphäre beendet wird: „Wir bitten jetzt gleich eine Kollegin, Sie eine Zeit lang zu unterstützen. Und ich möchte mich recht herzlich für die offene Aussprache bedanken.“

So verdeutlicht er seiner Zahnärztin, dass ihm nicht daran gelegen ist, sie zurechtzuweisen, sondern mit ihr gemeinsam nach Möglichkeiten zu suchen, die ihr helfen, ihre Aufgaben besser zu erfüllen. Das Kritikgespräch erhält den Charakter eines Motivations- und Fördergesprächs.

#### Begründendes Loben im Kritikgespräch

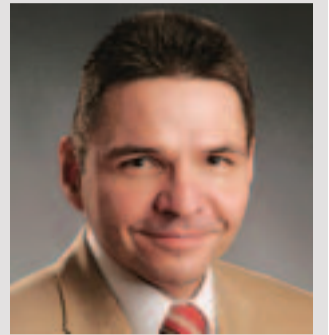
Unter den zahlreichen Büchern des „Literaturpapstes“ Marcel Reich-Ranicki gibt es zwei, in denen ausschließlich Buchrezensionen zusammengefasst sind; das eine heißt „Lauter Verrisse“, das andere „Lauter Lobreden“. Nun beklagt sich der Literaturkritiker ständig, jeder würde zwar die „Verrisse“ kennen, kaum jemand jedoch die „Lobreden“. Anscheinend ist unsere Kultur vornehmlich auf das Negative fixiert – das Positive hingegen hat es schwer. Das ist auch an dem Begriff der „Kritik“ zu beobachten, der zumeist unter dem Aspekt der „negativen Kritik“ diskutiert wird. Dabei ist er zunächst einmal wertneutral zu verstehen, leitet er sich doch von dem griechischen Adjektiv *kritikós* ab und meint „zur entscheidenden Beurteilung gehörig“.

Und so fällt es den meisten Führungskräften schwer, sich dem Grundsatz: „Lob ist die beste Form der Kritik“ anzuschließen. Ein Laborleiter sollte aber bedenken: Ein Lob wirkt oft Wunder, eröffnet den Zugang zum Herzen des Gesprächspartners, ist motivierend und deswegen geeignet, die Beziehungsebene zum Gesprächspartner zu verbessern. Er sollte daher wann immer möglich Lob und Anerkennung als Gesprächs- und Führungstechnik einsetzen – vor allem im Kritikgespräch. Natürlich darf das Lob nicht aufgesetzt, übertrieben oder scheinheilig wirken, aber der Laborleiter sollte gerade im Kritikgespräch stets die Überlegung im Hinterkopf behalten, ob es nicht möglich ist, immer wieder ein ernst gemeintes Lob einzustreuen – und das Lob dann begründen: Er beschreibt also genau, welche Leistung und welches Verhalten er anerkennt. Im Kritikgespräch

sprach bietet es sich an, das Lob mit der Bitte und Aufforderung zu verknüpfen, diese gute Leistung auch weiterhin zu erbringen. ZT

In der nächsten Ausgabe der ZT Zahntechnik Zeitung wird das Kündigungsgespräch behandelt.

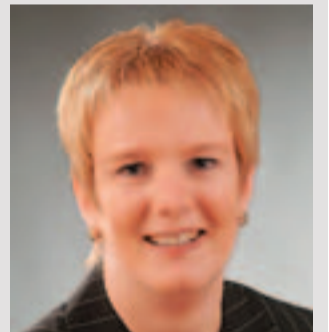
#### ZT Kurzvita



Michael Letter

Medical Management-Inhaber Michael Letter ist Medical Consultant, Berater und Coach. Er ist Experte für Einstellungs- und Umsetzungstrainings 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
- Sänger, 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 Cheftrainer 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.

# Bestens bewährt.



## CARAT Metallkeramik

- Ein Synonym für Farbechtheit und Natürlichkeit
- Exzellente Farbkoordination der einzelnen Massen
- Problemloses Brennverhalten (WAK 13,8-15,2 x 10<sup>6</sup>/K)
- Hohe und sehr schöne Transparenz
- Hervorragend aufeinander abgestimmte Grundmassen (Biopaque/Biopaque-Uno)
- Lieferbar in zwei Farbsystemen (Biodent/Vita)



Weitere Infos? Vorführung in Ihrem Labor? Wenden Sie sich an Ihr Dental-Depot oder an:

Tel. 0203/992 69-0  
Fax 0203/2992 83  
E-Mail: info@hagerwerken.de  
Internet: www.hagerwerken.de  
Postfach 1006 54 · D-47006 Duisburg

IDS  
2005  
Halle 13.1  
Stand D 10/E11

HÄGER  
WERKEN  
Dentalprodukte weltweit  
Dental Products Worldwide

# ZT AUSBILDUNG

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

Bald ist es wieder soweit, dann werden überglückliche Azubis auf der Internationalen Dental-Schau in Köln stolz ihre Gysi-Preise präsentieren

## „Das ist ein Ansporn zu zeigen, was man gelernt hat“

Etwas wagen, Anstrengungen riskieren, sich auf ein Plus an Arbeit einlassen: Genau dies tun die Azubis, die an dem mittlerweile fest etablierten Gysi-Preis-Wettbewerb teilnehmen. Der Lohn besteht aus viel Lob und Anerkennung – von Familie, Ausbildenden und zukünftigen Arbeitgebern. Und was den Teilnehmern wahrscheinlich erst am Ende des Wettbewerbs bewusst wird, ist der Auftrieb, den sie dadurch erfahren. Denn unter Wettbewerbsbedingungen kann man oft viel mehr leisten, als man selbst für möglich gehalten hat. Wir wollen den Gysi-Wettbewerb vorstellen – um was es geht und wie die Teilnahme funktioniert.

Von Katja Henning

Bevor der Zahntechniker all sein handwerkliches Geschick bei der Herstellung von prothetischen Versor-

wurde, der ganz nach dem unermüdlichen Forscherdrang seines Namensgebers außergewöhnliche Leistun-

wahrscheinlich hatten die Gründungsväter des Wettbewerbs auch diesen Gedanken im Hinterkopf, als sie den

tionalen Dental-Schau (IDS) in Köln verliehen wird. Waren es anfangs nur sehr wenige Teilnehmer, so haben

Zeiten blieben die Zahlen konstant oder sind gar noch gestiegen. Und dies zeige, „dass der Gysi-Preis mittlerweile zu einer festen Größe geworden ist“, erklärt das Jurymitglied stolz.

funde sowie grobe Richtlinien für die Material- und Geräteverwendung vor. Die Details in der Umsetzung jedoch liegen ganz im Ermessen und in der Kreativität der Azubis selbst.

### Anspruchsvoll, aber zu schaffen

Ob Klammer-Modellgussprothese, kunststoffverblendete Brücke und/oder keramisch verblendete Krone: Die Aufgabenstellungen variieren von Wettbewerb zu Wettbewerb und Lehrjahr zu Lehrjahr – denn mitmachen können alle interessierten Azubis vom zweiten bis vierten Ausbildungsjahr gleichermaßen. Neben den Aufgaben gibt der VDZI den Teilnehmern die Be-

Die gestellten Aufgaben werden von den Teilnehmern oft als anspruchsvoll empfunden, so auch von Christian Pausch, Goldmedaillen-Gewinner des dritten Lehrjahres beim letzten Wettbewerb: „Am Ausbildungsstand ge-



Ein Gysi-Preissträger bei der Arbeit: Christian Pausch hat 2003 die Goldmedaille im 3. Lehrjahr erhalten (Abdruck mit freundlicher Genehmigung des VDZI).



Und so sieht eine Silbermedaillengewinnerin aus: Mirjam Labedzki hat im 4. Lehrjahr, parallel zu ihren Abschlussprüfungsvorbereitungen, am Gysi-Wettbewerb 2003 teilgenommen.

Gysi-Wettbewerb 1979 anlässlich der dentechnica in München zum ersten Mal begleitet. Seitdem sind 26 Jahre vergangen, wurden etliche Preisgutscheine eingelöst und vielleicht auch einige berufliche Träume mittels dieser Auszeichnung erfüllt, die alle zwei Jahre zur Interna-

sich Ende des letzten Jahres bereits 183 Azubis beim VDZI für den Gysi-Wettbewerb 2005 angemeldet. Dabei hätten sich die Teilnehmezahlen ganz unabhängig von der wirtschaftlichen Situation der zahntechnischen Betriebe entwickelt, weiß Röcker zu berichten. Auch in wirtschaftlich schwierigen



Kümmert sich um den Nachwuchs: Reinhold Röcker, Vorstand der Gysi-Preis-Jury, während seiner Rede anlässlich der Preisverleihung in Köln 2003.

gungen unter Beweis stellen kann, muss er sich zunächst im Klaren darüber sein, welche Beziehung zwischen Zähnen und Kiefer existiert, damit diese auch patientenbezogen reproduziert werden kann. Dabei spielt neben dem Wissen über den Kontakt zwischen den einzelnen Ober- und Unterkieferzähnen die dynamische Okklusion bzw. die Artikulation eine Rolle, d.h. die Bewegungen des Unterkiefers unter Zahnkontakt.

gen im Zahntechniker-Handwerk herausfordern will. Der Grundgedanke für die Etablierung des Gysi-Preis-Wettbewerbs lag für den VDZI in der Förderung des Nachwuchses, denn dieser ist nun einmal die Zukunft der gesamten Branche. Und solch ein Wettbewerb fördert den Nachwuchs in vielerlei Hinsicht: Er fordert heraus, motiviert, belohnt mit attraktiven Preisen und erhöht letztlich auch die Chancen der Teilnehmer auf dem Arbeitsmarkt – „ein positiver Anreiz, sich über den Wettbewerb von der Masse abzuheben“, so der Vorsitzende der Gysi-Jury und VDZI-Vorstandsmitglied Reinhold Röcker. Und ganz nebenbei erhalten die Ausbildungsbetriebe die Möglichkeit, die Berufsausbildung und ihre Bedeutung zu betonen –

### ZT Wie die Teilnahme am Gysi-Wettbewerb funktioniert

1. Anmeldeformular zusammen mit dem Ausbildenden im Lehrbetrieb ausfüllen und an den VDZI schicken. Das Formular liegt im Zwischenjahr der Internationalen Dental-Schau (IDS) mindestens einer Ausgabe des VDZI-Zahntechnik-Teleskops bei. Oft liegt es auch in anderen zahntechnischen Medien aus.
2. Alle, die sich angemeldet haben, erhalten zeitgleich ein Schreiben, in dem die Aufgabenstellung und organisatorische Dinge wie Einsendeadresse und -termin der fertigen Arbeit genau erklärt sind.
3. Nach Ablauf der Einsendefrist wird die fertige Arbeit von einer Fachjury bewertet.
4. Danach erhält jeder Teilnehmer ein Schreiben, in dem die Bewertung seiner Arbeit sowie Daten zur feierlichen Preisvergabe bekannt gegeben werden.
5. Jeder Teilnehmer erhält im Rahmen der IDS in Köln anlässlich einer Feierstunde eine Urkunde und eine Medaille. Die besten Arbeiten werden während der IDS ausgestellt, die Erstplatzierten mit Gold, Silber und Bronze prämiert.

Teilnehmen können alle Azubis vom 2. bis 4. Lehrjahr. Der Wettbewerb findet alle zwei Jahre statt. Die Anmeldefrist für den diesjährigen Wettbewerb ist bereits abgelaufen. Die Ehrung der Teilnehmer findet am 14. April 2005 auf der IDS statt.

Sollten Sie für den nächsten Wettbewerb kein Anmeldeformular finden, so können Sie es beim VDZI unter der Telefonnummer: 0 69/66 55 86-0 oder per E-Mail (info@vdzi.de) anfordern.

messen war die Aufgabe eine Herausforderung. Ich habe jedoch gemerkt, was ich wirklich leisten kann“, so Pausch gegenüber dem VDZI. Doch es sind weder übernatürliche Kräfte gefragt, noch gibt es einen Grund für Versagensangst. Denn so anspruchsvoll die Aufgaben im Detail auch sein mögen, sie orientieren sich jeweils immer an den entsprechenden Rahmenlehrplänen und damit am Kenntnisstand der Lehrlinge. Als Ausrichter eines Wettbewerbs wie diesem muss man einfach wissen, „welche Fähigkeiten sich der Lehrling in seinem Ausbildungsjahr angeeignet haben muss, was er können sollte und was noch nicht“, so Röcker.



Eine nette Runde, die fünfköpfige Gysi-Jury: v.l. Gerd Natt, Hans Fuhr, Bert Teeuwen, Monika Dreesen und Reinhold Röcker (Abdruck mit freundlicher Genehmigung des VDZI).



Die Jurymitglieder begutachten die eingesandten Arbeiten mit Blick fürs Detail (Abdruck mit freundlicher Genehmigung des VDZI).



Die beim letzten Wettbewerb mit Gold, Silber und Bronze Prämierten bei der feierlichen Ehrung während der IDS in Köln.

Und wie bei jedem anderen Wettbewerb, so gibt es auch hier eine Jury, die mit fachmännischem Blick die eingereichten Arbeiten begutachtet. Das zumeist fünfköpfige Gremium setzt sich aus Mit-

gen, Reinhold Röcker, zusammen, der in diesem Jahr bereits zum vierten Mal mit dabei ist. Was die einzelnen Bewertungsmaßstäbe sind, war ihm nicht zu entlocken, doch so viel wollte Röcker dann

bei die Höchstpunktzahl bei jeweils 1.000 Punkten liegt.“ Ehe jedoch die zahntechnische Arbeit zur Begutachtung auf dem Tisch der Jury landet, hat sie unter dem Stichwort „Gysi-Preis“ bereits einen Postweg zur Koelnmesse GmbH hinter sich – bruchstücker verpackt und korrekt mit der Teilnahmeerklärung versehen. Doch zunächst einmal muss sich der Azubi beim VDZI anmelden. Das dazu notwendige Formular liegt im Zwischenjahr der Internationalen Dental-Schau (IDS) dem Zahntechnik-Teleskop bei. Zum Ende des Jahres bekommen dann alle, die sich angemeldet haben, zeitgleich und ihrem Ausbildungsjahr entsprechend eine zahntechnische Aufgabe gestellt. Und dann heißt es ran an den Gips, das Modelliermesser und die Einbettmassen. Im Schnitt haben die Teilnehmer ungefähr zwei Monate Zeit, die Aufgaben zu erledigen. Dann wird das Ganze per Post nach Köln gesandt und anschließend von der Jury bewertet.

**ZT Über den Namensgeber des Wettbewerbs: Alfred Gysi**

1908 schreibt der Forscher und Lehrer Alfred Gysi (1865–1957) erstmals über das „Artikulationsproblem“, mit dem er sich bis ins hohe Alter beschäftigte und das er 1957 ein letztes Mal überarbeitete. Seine Artikulationslehre gehört noch heute zu den bekanntesten dynamischen Okklusionskonzepten. Gysi wies darauf hin, dass eine Vollbalancierung der Arbeits- und Balanceseite sowie mindestens ein Kontakt in der Front notwendig ist. Diese Forderung ist

als so genannter Dreipunktkontakt in die Zahntechnik eingeflossen und wird noch heute angewendet. Auf Gysi gehen die Entwicklung von 15 Artikulatoren und Gesichtsbogen sowie die Einführung des Inzisaltifts sowie des verstellbaren Inzisaltellers zurück. Für seine besonderen Leistungen wurde ihm 1927 der Titel Dr. med. dent. h.c. verliehen. 1929 wurde Gysi zudem zum außerordentlichen Professor am Zahnärztlichen Institut in Zürich ernannt.



Für die Wettbewerbsteilnehmer ist es ein großer Moment, vor einem großen und namhaften Publikum, so wie hier 2003, ausgezeichnet zu werden.

gliedern des Gesellenprüfungsausschusses Köln, der AG Berufsbildung beim VDZI und selbstverständlich dem Experten in Ausbildungsfra-

doch verraten: „Bewertet wird ähnlich wie bei einer Gesellen- oder Zwischenprüfung nach ästhetischen und funktionellen Kriterien, wo-

**Dabei sein ist (fast) alles**

Für die Teilnehmer folgen Wochen des Wartens, des Hoffens und des Bangens – bis sie endlich den lang ersehnten Brief vom VDZI in ihren Händen halten, der die Bewertung ihrer Arbeit bekannt gibt und sie zur feierlichen Auszeichnung im Rahmen der IDS einlädt. Vor allem für die Erstplatzierten, die mit Gold, Silber und Bronze ausgezeichnet werden, wird

bereits dieser Brief Grund genug dafür sein, die Sektkorken knallen zu lassen. Und stehen die Teilnehmer erst einmal auf der IDS-Bühne vor einem großen Publikum, werden sie sich ganz sicher sein, genau das Richtige getan zu haben und keinen Moment mehr an die Wochen harter Arbeit zurückdenken, die hinter ihnen liegen. Denn das ist es: Arbeit, für die ein Teil der Freizeit geopfert wird, die nach Feierabend weiter geht und im Einzelfall auch vor dem Wochenende nicht halt macht. Von dieser Zusatzbelastung können insbesondere die Teilnehmer im 4. Lehrjahr ein Lied singen, da sie sich parallel noch auf die Abschlussprüfung vorbereiten müssen. Mirjam Labeledzki weiß aus eigener Erfahrung, wie stressig dies mitunter werden kann. Dass sie letztlich mehr Zeit in den Gysi-Wettbewerb investiert

daillengewinner oder nicht – letztlich gewinnt jeder, der an diesem Wettbewerb teilnimmt, eine kostbare Zusatzqualifikation und eine Erfahrung, die ihm niemand mehr nehmen kann. So sieht es auch ZTM Carsten Müller, dessen ehemaliger Schützling Mirjam Labeledzki heute als Zahntechnikerin in seinem Leipziger Labor Avantgarde Dentaltechnik tätig ist. „Der olympische Gedanke – dabei sein ist alles – ist sehr wichtig. Und deshalb ist es auch gut, dass nicht nur die Erstplatzierten auf der IDS geehrt werden, sondern alle Teilnehmer eine Urkunde erhalten. Das ist Ansporn zu zeigen, was man gelernt hat. Denn natürlich möchte man Lob und Anerkennung dafür bekommen“, erklärt Müller. Er selbst hatte 1986 am Wettbewerb teilgenommen. In seinem damaligen Ausbildungsbetrieb war die Teil-

ANZEIGE



Die mit Silber preisgekrönte Arbeit von Mirjam Labeledzki im Ganzen ...



... und im Detail: Perfekter Zahnersatz für den Oberkiefer.

hat als in die Übungen für ihre Prüfung, hat einem erfolgreichen Ausbildungsabschluss jedoch keinen Abbruch getan. „Der Gysi-Wettbewerb war gleichzeitig eine gute Übung für meine Abschlussprüfung“, erklärt die Silbermedaillengewinnerin von 2003 ihren doppelten Erfolg. Und als ob die feierliche Auszeichnung und das Blitzgewitter der Fotoapparate für viele nicht schon genug Ruhm und Ehre darstellen würde, werden die Arbeiten der Prämiierten auch noch in Vitrinen ausgestellt, d.h. hunderte von IDS-Messeteilnehmern, die daran vorbeisclendern, haben die Chance, sich ein Bild über das handwerkliche Können der Azubis zu machen. Als besondere Form der Anerkennung für ihr Engagement und ihre Leistungen erhalten die Besten zudem noch besondere Preise. So auch Mirjam Labeledzki. Die heute 24-Jährige hat ein Stipendium erhalten, dass sie drei Jahre lang für ihre zahntechnische Fortbildung in Anspruch nehmen kann – sei es über Kurse oder Fachliteratur. Ob Gold-, Silber-, Bronzeme-

nahme Tradition und diese Tradition führt der 40-Jährige nun fort. So hat seit dem zwölftjährigen Bestehen seines Betriebes immer mindestens ein Azubi am Gysi-Wettbewerb teilgenommen. Und diese Wertschätzung und Bedeutung, die dem Wettbewerb in ihrem Ausbildungsbetrieb entgegengebracht wurde, hat Labeledzki schließlich auch den Entschluss für die Teilnahme ganz leicht gemacht – wusste sie doch, dass Chef und Kollegen hinter ihr stehen. Und so ist es nahezu selbstverständlich, dass auch den Ausbildungsbetrieben besonderer Dank vom VDZI sowie ihren Azubis entgegengebracht wird. **ZT**


**ZT Das Abo für Azubis.**

Labor/Firmenname \_\_\_\_\_  Ja, ich möchte das Azubi-Jahresabo der ZT Zahntechnik Zeitung für nur € 25,00\*.  
 Name \_\_\_\_\_ Einen entsprechenden Nachweis habe ich beigelegt.  
 Straße \_\_\_\_\_ Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein  
 PLZ/Ort \_\_\_\_\_ weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des  
 Telefon \_\_\_\_\_ (Poststempel genügt) Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.  
 Fax \_\_\_\_\_ E-Mail \_\_\_\_\_ \*Preise inklusive Versandkosten und gesetzl. MwSt.  
 Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_

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

Unterschrift \_\_\_\_\_

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



## Das Sparpotenzial liegt in der Verblendung

In einer Zeit, in der der Kunde Ästhetik und Wirtschaftlichkeit zugleich fordert, ist es wichtig, einfache und kostengünstige Lösungen anzubieten, die sich bereits bewährt haben und Kapazitäten im Labor freisetzen. Ein Erfahrungsbericht von Sebastiaan Cornelissen aus Maartensdijk/Holland.

Den Löwenanteil der Kosten im Labor verursachen die Löhne der Mitarbeiter, gefolgt von den Materialkosten pro Krone und dem Verwaltungsaufwand. Versucht man nun einerseits die Lohnkosten mit Hilfe der CAD/CAM-Technologie zu senken, muss man bedenken, dass die meisten Systeme andererseits die

Material- und Verwaltungskosten pro Krone in die Höhe treiben. Diese erhöhten Kosten pro Krone bieten im Vergleich zu den geringeren Lohnkosten nur wenig Vorteile. Der Denkfehler liegt darin, dass immer nur im Gerüstbereich (Unterstrukturbereich) nach einer Kostendämpfung gesucht wird.

### Ein Klassiker hat sich bewährt

Der Patient wünscht eine ästhetische Versorgung, daraus resultiert die Diskussion um geeignete Gerüstwerkstoffe, wie zum Beispiel Edelmetall, Zirkon- und Aluminiumoxid. Betrachtet man jedoch die letzten 25 Jahre

im Hinblick auf Haltbarkeit der Materialien und das, was sich im wirtschaftlichen und ästhetischen Sinne bewährt hat, stellt man fest, dass es sich hierbei zu 95 Prozent um eine Metallkeramikkrone handelt, die seit ca. 14 Jahren im sichtbaren Bereich mit einer zirkulären Schulter versehen wird (Abb. 1 bis 4).



Abb. 1: Die Presskeramik.



Abb. 2: Die AGC-Galvano-Kappen.



Abb. 3: Die überpressten AGC-Kappen.



Abb. 4: Die fertiggestellten Cordent-Kronen® ...



Abb. 5 und 6: Die reduzierten AGC-Kappen.



Abb. 6



Abb. 7: Das reduzierte Porta Press-Over-Gerüst.

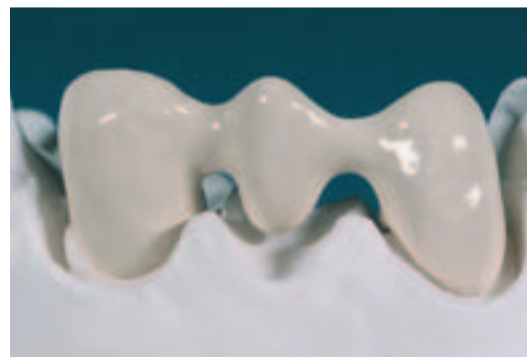


Abb. 8: Das opakisierte Gerüst mit Pressopaker.

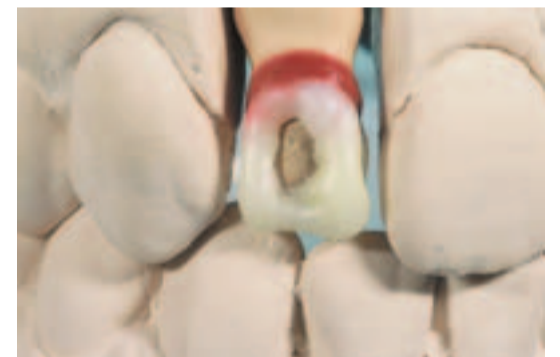


Abb. 9, 10 und 11: Das Modellieren vom Dentinkern.



Abb. 10



Abb. 11



Abb. 12: Die voll getragene Schulter in Presskeramik.



Abb. 13: Die Presskeramik sitzt auf dem Kiefer.

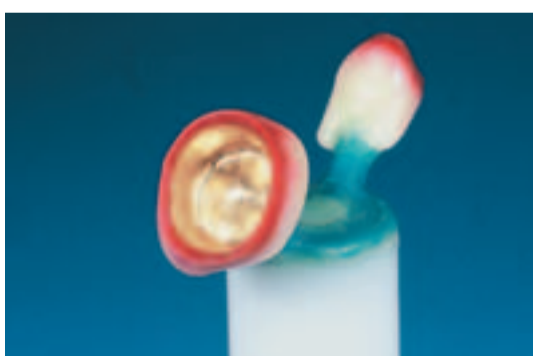


Abb. 14: Senkrecht auf dem Gerüst anstiften.

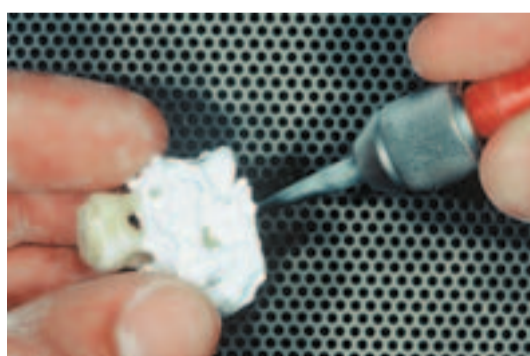


Abb. 15: Das Ausbetten mit Glasperlen.



Abb. 16: Abtrennen mit niedriger Drehzahl.



Abb. 17: Der stabile Dentinkern.



Abb. 18: Die reduzierten Marmalons.

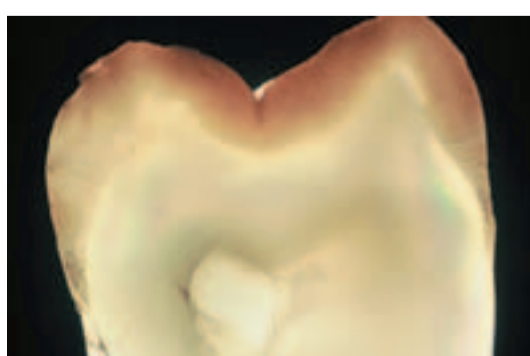


Abb. 19: Ein Schnittbild eines natürlichen Zahnes.



Abb. 20 und 21: Die aufgetragenen Schmelz-Transpa- und Effektmassen.



Abb. 21



Abb. 22 und 23: Die Cordent-Kronen® nach dem Brand.



Abb. 23



Abb. 24 und 25: Die fertiggestellten Cordent-Kronen®.

**Verblenden in der halben Zeit**

Zurück zur Wirtschaftlichkeit: Hat man Edelmetall, Zirkon- oder Aluminiumoxid als Gerüstwerkstoff ausgewählt, nimmt die keramische Verblendung im Laboralltag die meiste Zeit in Anspruch. Da die Gehälter in der Keramikabteilung zumeist am höchsten sind, lohnt es sich, die Zeit pro Verblendung zu halbieren, um die Kosten zu drücken.

Die Lösung ist folgende: Modelliert man das Gerüst ohne Randanschluss oder galvanisiert es (Abb. 5 bis 7), spart man Material und Zeit. Danach wird das Gerüst mit Opaker abgedeckt. Jetzt wird es interessant, denn die Krone oder Brücke wird nun mit Hilfe von Wachsfacetten funktionell und schnell ausmodelliert (Abb. 9 bis 11). Der Vorteil dieser Methode liegt darin, dass erstens die Schulter bündig auf dem Stumpf aufsitzt, zweitens das Brückenglied exakt auf dem Kieferkamm aufliegt und drittens die Approximalkontakte geschlossen sind (Abb. 12 und 13). Dann wird angestiftet (Abb. 14) und mit einer Speeideinbettmasse eingebettet. Wichtig ist, dass man das Gerüst mit einem Pellet von 55 bis 65 % Opazität überpresst. Danach werden die

Teile ausgebetet, mit Glasperlen (50 µ) und zwei bar Druck (Abb. 15) abgestrahlt und mit einer niedrigen Drehzahl (Abb. 16) abgetrennt.

Individualität mit einem Brand

**Individualität mit einem Brand**

Nun verfügt man über eine stabile, schrumpfungsfreie Schulter und einen Dentinkern in allen gängigen Vita-Farben (Abb. 17).

Der Dentinkern kann nun reduziert und die Marmalons naturgetreu akzentuiert werden (Abb. 18). Auf diese Weise erzielt man mit nur einem Brand von Schmelz-, Transpa- und Effektmassen (Abb. 19) das selbe Ergebnis wie beim zweiten Brand der konventionellen Verblendmethode (Abb. 20 und 21) – das spart sowohl Zeit als auch Keramikmassen. Darüber hinaus umgeht man die übliche Schrumpfung und die individuellen Charakteristika verbleiben exakt dort, wo sie platziert wurden.

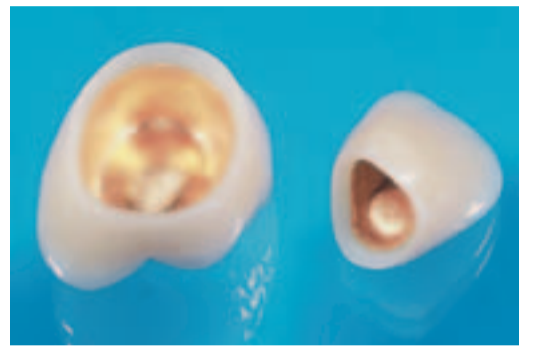


Abb. 25



Abb. 26 und 27: Die fertiggestellte Press-over Brücke.



Abb. 27

Nach dem Brand (Abb. 22 und 23) werden Oberfläche und Form beschliffen, bevor man zum Glanzbrand übergeht (Abb. 24 bis 27).

wie eine Vollkeramik, fallen nur wenig Farbkorrekturen an – mit der bewährten Haltbarkeit einer Metallkeramik. Darüber hinaus kann die Arbeit konventionell zementiert werden und gliedert sich, dank ihrer rosa und weißen Ästhetik, harmonisch in das orale Umfeld ein. **ZT**

**Die Vorteile auf einen Blick**

Die rationelle Gerüstgestaltung sowie das schnelle Aufwachsen des Dentinkerns beschern dem Labor Materialersparnisse und Zeitgewinn. Die Bearbeitungszeit verringert sich um ca. 45 Minuten pro Krone und erspart dem Techniker mindestens drei Brände. Dadurch erhöht sich entweder die Produktivität oder auf Grund der Zeitersparnis verringern sich die Lohnkosten im Vergleich zur konventionellen Verblendmethode. Da die Presskeramik dieselben Eigenschaften aufweist

**ZT Adresse**

Sebastian Cornelissen  
Dorpsweg 23  
3738 CA Maartensdijk  
Holland  
Tel.: 00 31/3 46 21 22-23  
Fax: 00 31/3 46 21 22-24  
E-Mail: cordent@cordent.nl

**DENTALZEITUNG**  
Fachhandelsorgan des **BVD**

**DIE GANZE WELT DES HANDELS**

**DENTALZEITUNG**  
ESTABLISHED 1974

Ästhetik in der Zahnheilkunde  
Zurück

**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.	OEMUS MEDIA AG Abonnement-Service Hobelnstr. 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
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 _____			

Widerstandsbehebung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Hobelnstr. 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Frechbeiträge Abendung genügt.

Unterschrift \_\_\_\_\_

ZT 2005

**ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG**

**HINWEIS**

Der Dentalhandel bietet heute eine fast unüberschaubare Menge an Keramik für die Herstellung von VMK-Brücken an. Um einen reibungslosen Arbeitsablauf zu gewährleisten und mit möglichst wenig Aufwand ein gutes Ergebnis zu erreichen, benötigt der Techniker eine robuste, einfach zu verarbeitende und ästhetisch ansprechende Keramik. Eine Keramik, die diese Anforderungen erfüllt, ist *Carat* von der Firma Hager & Werken aus Duisburg. Lesen Sie hierzu im aktuellen Heft 1/2005 der Zeitschrift *ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor* den Artikel „Herstellung einer VMK-Brücke“ von ZT Joachim Bredenstein.

**ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT-LABOR**





# **ZT** PRODUKTE

Effizientere und variable Arbeitsabläufe im Dentallabor

## Neuer inEos-Scanner ergänzt CEREC inLab zum System

Neue Hardware-Komponente von Sirona erleichtert den Einstieg in die CAD/CAM-Technologie und ermöglicht den effizienten Ausbau des CEREC inLab.

Im Januar 2005 führte Sirona, einer der weltweit führenden Hersteller dentaler Ausrüs-

einfacher, schneller und effizienter durchführen. inEos bietet zwei verschie-

nale Darstellung errechnet. Der Verschiebmatrix-Scan wird eingesetzt, um Brücken-

### Deutliche Zeitersparnis

Die Vorteile des neuen Scanners werden deutlich, wenn man den gesamten Herstellungsprozess betrachtet, der sich aus Scannen, Konstruieren und Schleifen zusammensetzt: Bei der Verwendung von CEREC inLab benötigte der Zahntechniker bis zu 15 Minuten, um den Abguss eines Zahnstatus einzuscannen – und noch einmal dieselbe Zeit, um die Gegenkiefersituation zu erfassen. Die Konstruktion des Zahnersatzes mit Hilfe der CEREC inLab-Software erledigt der geübte Nutzer in wenigen Minuten. Das anschließende Ausschleifen der Restauration nimmt wieder bis zu einer halben Stunde Zeit in Anspruch.

Verwendet der Zahntechniker den neuen inEos-Scanner, reduziert sich die Vermessungszeit von 15 Minuten auf 10 bis 35 Sekunden, bis die dreidimensionale Abbildung auf dem Monitor erscheint. Nun kann der Nutzer ohne Zeitverlust direkt mit der Konstruktion beginnen. Parallel dazu führt das CEREC inLab-Gerät einen Schleifvorgang nach dem anderen durch. Dadurch stellt der Zahntechniker in derselben Zeit zwei- bis dreimal so viele Restaurationen her.

### Duplikatmodell überflüssig

Ein weiterer Pluspunkt: Das „Meistermodell“, das als Abguss des Zahnabdrucks entsteht, kann für den Scan mit inEos verwendet werden. Dadurch wird ein zusätzliches Duplikatmodell überflüssig,

tigung von Sirona, schicken und erhält den geschliffenen Zahnersatz innerhalb von drei Werktagen. Nun erfolgt wie gewohnt noch die Verblendung des Werkstückes im Dentallabor. Über inEos können sowohl Gerüste für Kronen und Brücken aus Keramik als auch Edelmetall-



Der neue inEos-Scanner von Sirona: Das Tischgerät ergänzt das inLab-System für Zahntechniker. In Sekundenschnelle erfasst es Einzelstümpfe, Brückensituationen und Ganzkiefermodelle und erhöht dadurch die Effizienz der Dentallabors.



Aus den Aufnahmen des neuen inEos-Scanners von Sirona errechnet der Computer die dreidimensionale Darstellung von Einzelstümpfen, Brückensituationen und Ganzkiefermodellen. Der Zahntechniker konstruiert den Zahnersatz mit der bewährten CEREC inLab 3D-Software; die Herstellung erfolgt durch die CEREC-Schleifeinheit.

tingsgüter, den innovativen Scanner inEos am Markt ein. Das Zusatzgerät zum inLab-System ermöglicht dem Zahntechniker, Einzelstümpfe, Brückensituationen und Ganzkiefermodelle in Sekundenschnelle digital zu erfassen. So lassen sich CAD/CAM-Restaurationen

dene Vermessungsverfahren, um die Zahnsituation lichtoptisch abzutasten und kann damit für nahezu alle Indikationen eingesetzt werden. Beim vollautomatischen Rotations-Scan für Kronenstümpfe entstehen in ca. 20 Sekunden acht Bilder, aus denen der Computer die dreidimensio-

situationen bis hin zum ganzen Kiefer sowie Inlay- und Onlaypräparationen abzulichten. Dazu wird das Zahnmodell auf einem Verschiebetisch fixiert und in verschiedene Rastpositionen bewegt, bis das gesamte Objekt erfasst und als 3-D-Bild am Monitor dargestellt wird.

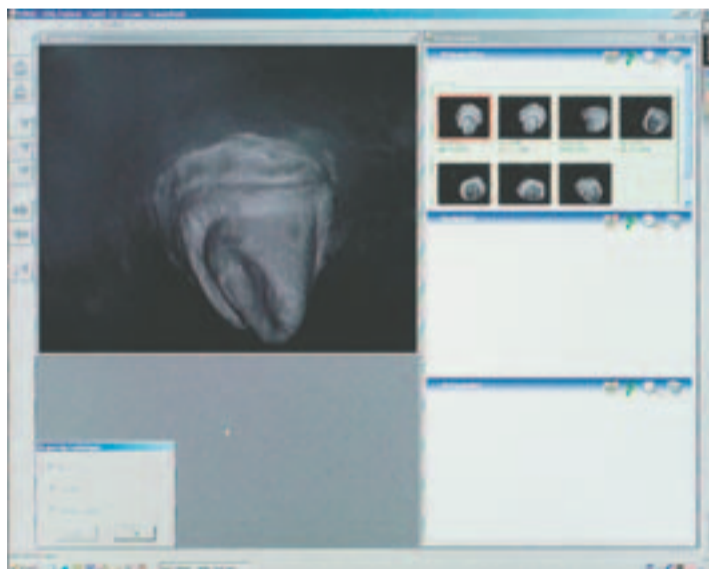
wie es für den Scan-Vorgang im CEREC inLab erforderlich ist.

Auch ein Zahntechniker, der bislang noch nicht mit CEREC inLab arbeitet, kann inEos Gewinn bringend einsetzen: Der extraorale Scanner ermöglicht in Verbindung mit einem handelsüblichen PC, auf dem die Konstruktionssoftware installiert ist, den Einstieg in die CAD/CAM-Technologie, ohne dass zusätzliche Hardware-Komponenten angeschafft werden müssen. Der Zahntechniker kann die Konstruktionsdaten über eine DSL-Leitung an inEos, die zentrale Fer-

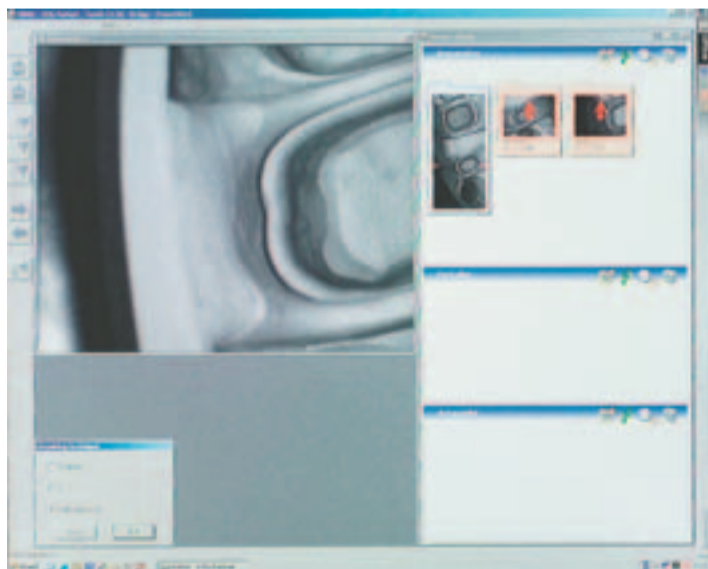
und edelmetallfreien Legierungen hergestellt werden. Mit inEos lassen sich also bei interner und externer Fertigung die Arbeitsabläufe im Dentallabor effizienter und variabler gestalten. **ZT**

### ZT Adresse

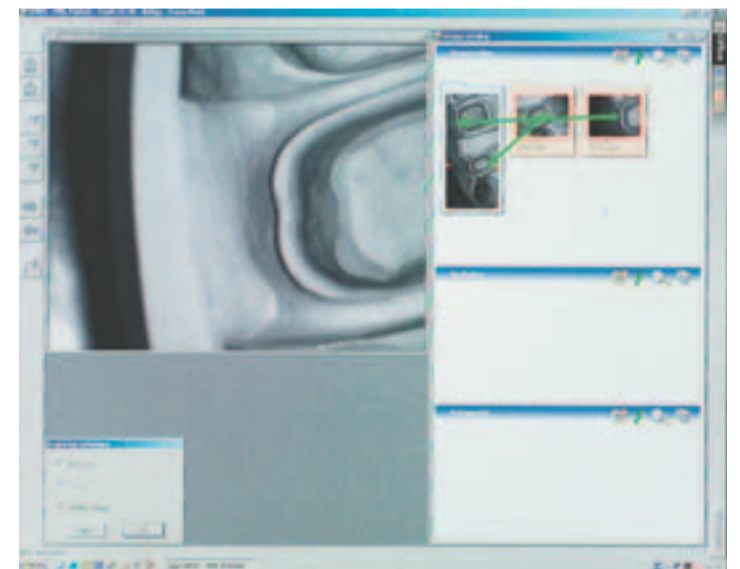
Sirona Dental Systems GmbH  
Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
Tel.: 01 80/1 88 99 00  
Fax: 01 80/5 54 46 64  
E-Mail: contact@sirona.de  
www.sirona.de



Der Screenshot zeigt die Aufnahme eines Kronenstumpfes. Beim vollautomatischen Rotations-Scan mit dem neuen inEos von Sirona entstehen acht Bilder. Der Computer errechnet aus den Bilddaten eine dreidimensionale Darstellung.



Screenshot der Aufnahme einer Brückensituation mit der Verschiebmatrix des neuen inEos von Sirona: In Schattenbereichen können zusätzliche Aufnahmen gemacht (im Fenster oben rechts) und in die Gesamtkonstruktion eingepasst werden. Die roten Pfeile machen den Zahntechniker darauf aufmerksam, dass die ergänzenden Aufnahmen noch nicht zugeordnet sind.



Screenshot der Aufnahme einer Brückensituation mit der Verschiebmatrix des neuen inEos von Sirona: Die grünen Pfeile zeigen, an welcher Stelle der Gesamtkonstruktion die Daten der Zusatzaufnahmen eingebaut werden.

## Optimale Oberflächengestaltung

Damit Plaqueretentionsstellen möglichst vermieden werden, ist sowohl bei Zahn-

restaurationen als auch bei herausnehmbarem Zahnersatz auf genau polierte Oberflächen zu achten.

Um z.B. nach dem Anlegen von Bohrungen bei individuellen Geschiebearbeiten die Oberflächen optimal zu glätten, bietet die Firma BUSCH den Kanonenbohrer 210 in drei verschiedenen ISO-Größen an.



Durch das Vermeiden von Plaqueretentionsstellen wird eine gute Mundhygiene sowie eine lange Lebensdauer des Zahnersatzes erreicht. **ZT**

### ZT Adresse

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

## Neue Gestaltungsmöglichkeiten geschaffen

Ivoclar Vivadent hat weitere Legierungen für das SR Adoro System freigegeben

Das mikrogefüllte Verblendkomposit SR Adoro von Ivoclar Vivadent kann nun mit noch mehr Legierungen eingesetzt werden. Voraussetzung für einen dauerhaften und ästhetischen Zahnersatz ist die optimale Kompatibilität der verwendeten Produkte. Als Anbieter von umfassenden Systemen hat Ivoclar Vivadent deshalb den Verbund von SR Adoro auf weiteren Legierungstypen

geprüft und jetzt freigegeben. Dadurch kann je nach Patientenfall, persönlichen Präferenzen, Funktionalität und Wirtschaftlichkeit die passende Legierung gewählt werden. In Zusammenhang mit der Verwendung des Verbundsystems SR Link werden so optimale Voraussetzungen und Gestaltungsmöglichkeiten für die Herstellung metallunterstützter Kronen und Brücken sowie

Kombinations- und Implantatarbeiten geschaffen. **ZT**

### ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH  
Postfach 11 52  
73471 Eilwangen, Jagst  
Tel.: 0 79 61/8 89-0  
Fax: 0 79 61/63 26  
E-Mail: info@ivoclarvivadent.de  
www.ivoclarvivadent.de

# Freie Wahl: Die Basis gepresst und dann hoch- oder niedrigschmelzend verblendet!

Zur Vervollständigung des Keramiksortiments von Creation Willi Geller gibt es ab sofort eine revolutionäre Presskeramik: Die Pellets Creation CP lassen sich dank ihrer hohen Presstemperatur von 1.050 Grad Celsius sowohl mit dem niedrigschmelzenden Creation LF-System als auch mit der millionenfach bewährten Metallkeramik Creation CC anwenden.

Die neuen pressbaren Pellets des Keramikspezialisten aus der Schweiz sind in puncto Vielseitigkeit, Flexibilität und Kombierbarkeit den anderen handelsüblichen Presskeramiken deutlich überlegen. Denn bei garantierter Systemsicherheit und einer erhöhten Brennbarkeit sind auf gepressten Gerüsten nun erstmals auch ästhetisch anspruchsvolle Vollkeramikronen sowie Veneers mit einer hochschmelzenden Verblendkeramik realisierbar.

## Kombinationsarbeiten mit nur einer Verblendkeramik!

Ein weiterer bahnbrechender

Vorteil von Creation CP: Auch kombinierte Arbeiten (zum



Creation CP – neue Presskeramik von Creation mit sensationeller Verwendungsvielfalt.

Beispiel VMK- neben vollkeramischen Kronen) können ab sofort problemlos mit ein und demselben Keramiksystem hergestellt werden. Das bedeutet: einen verbesserten und vor allem vereinfachten Verarbeitungskomfort für den Zahntechniker und einen harmonischen Gesamteindruck

der Restauration für den Patienten. Ein weiterer Pluspunkt: Die extrem hohe Formstabilität der leuzitverstärkten Keramik erlaubt dem Zahn-techniker bzw. dem Zahnarzt, eine Rohbrandeinprobe sowie eine nachträgliche Schichtkorrektur der presskeramischen Versorgung vorzunehmen – und das erstmals auch für Veneers! Creation CP kann flexibel – je nach

Indikation und Anforderung – mit der Mal- oder der Schicht-technik verarbeitet werden; auch eine Kombination beider Methoden ist möglich. Hierfür stehen dem Zahntechniker fluoreszierende Pellets in allen gängigen Farben und mit unterschiedlicher Transparenz zur Verfügung. Das be-

deutet gleichzeitig: mehr Möglichkeiten bei weniger Vorratshaltung.

## Flexible Presskeramik erlaubt sogar Korrekturen

Zur ökonomischen und doch hochwertigen Herstellung von adhäsiv einsetzbaren Inlays, Onlays, Veneers und Einzelzahnkronen werden die fertig aufbereiteten Pressteile einfach mit den feinkörnigen Creation LF Make up instant-Malfarben idealisiert. Bei farblich diffizilen und ästhetisch anspruchsvollen Arbeiten ist dagegen die Schicht-technik indiziert. Hierbei können vollanatomisch modellierte Teile gepresst und anschließend reduziert werden, oder die Kappen werden bereits reduziert aufgewachsen und in der gewünschten Dentinfarbe gepresst. Verblendet wird anschließend mit Creation CC oder Creation LF so-

wie Creation LF Make up instant. Für eine universelle und unerschöpfliche Farbbrillanz können die hochwertigen Farben dabei sowohl eingelegt als auch an der Oberfläche angewendet werden. Die speziellen Bleached-Pellets beinhalten zudem die Möglichkeit, dem immer mehr an Bedeutung gewinnenden Trend nach sehr hellen Zahnfarben gerecht zu werden – für eine herausragende individuelle Ästhetik, wie man sie von Creation seit mehr als 15 Jahren kennt.

## Perfekte Keramik-symbiose – haltbar und effizient

Auch die physikalischen Eigenschaften von Creation CP überzeugen: So sind die vorgesinterten Keramikrohlinge mit einem WAK-Wert von 13,4 perfekt auf den Wärmeausdehnungskoeffizienten der beiden Verblendkeramiken

Creation CC und LF abgestimmt. Ihre Biegefestigkeit liegt deutlich oberhalb des empfohlenen ISO-Grenzwertes, und die höhere Presstemperatur von mehr als 1.000 Grad Celsius sorgt für eine bessere Verbundfestigkeit sowie ein homogenes und elastischeres Gefüge.

Die neue vielseitige Presskeramik Creation CP aus dem Hause Creation lässt sich bei kurzen Produktionszeiten einfach und komfortabel mit allen handelsüblichen Pressöfen verarbeiten. Sie ist ab sofort in einem Einführungsset mit insgesamt 100 Pellets, Creation CP VEST-Pulver und -Flüssigkeit, diverser Zubehör sowie einer ausführlichen Verarbeitungsanleitung erhältlich. Alle Presslinge sind selbstverständlich auch einzeln lieferbar. **ZT**

## ZT Adresse

CREATION WILLI GELLER  
INTERNATIONAL AG  
Oberneuhofstraße 5  
CH-6340 Baar  
Tel.: +41 (0) 41/768 90 19  
Fax: +41 (0) 41/760 45 10  
E-Mail:  
info@creation-willigeller.com  
www.creation-willigeller.com

# Schnelle und präzise Keramikbearbeitung

Ceramill von AmannGirrbach: Ein Hochleistungswerkzeug mit praktischem Zubehör.

Hochleistungskeramiken wie beispielsweise Zirkon erfordern Hochleistungswerk-

Parallel-Fräsgesät zur raschen, mühelosen und werkstoffgerechten Bearbeitung

Der leichtgängige, patentierte Gelenkarm mit Schnellfixierung nimmt mit dem passenden Präzisionsadapter beliebige Hochleistungsturbinen auf. Der abnehmbare Spritzschutz fängt das Spray-Kühlwasser auf und schränkt weder Sicht noch Bewegungsfreiheit ein. Mit zum Lieferumfang gehört ein bis 90° neigbarer Modelltisch mit 0°-Kerbe. Ein empfehlenswertes Zubehör ist die Worklight-Doppelarbeitsleuchte in LED-Technik. Die Doppel-leuchte besteht aus zwei Lampen, die auf einem massiven, geschwungenem (R 170) Metall-Standfuß (3 kg) fest montiert sind. Die flexiblen Lampenhälse können präzise so ausgerichtet werden, dass sie das

helle Kaltlicht (Farbtemperatur 7.000 K) punktgenau und schattenfrei auf das Werkstück bringen. Die Abmessung beträgt 300 x 140 x 30/630 mm, 230 VAC/5 W, die Leuchtkraft 13,9 lm. Das Worklight wird anschlussfertig mit Stecker-Netzteil geliefert (Bestell-Nr. 177520, Ersatzbirne 177521). **ZT**

# Alles auf einen Blick

Produktneuheiten von A-Z: Der neue Laborkatalog von Hager & Werken gibt umfassenden Überblick



Dipol, Mirapor und Mirawet. Neben der Metallkeramik Carat finden sich die Artikulatoren Atomic, Balance und Combitec. Wer noch kein Exemplar des Laborkataloges in den Händen hält, kann es einfach bei Hager & Werken in Duisburg anfordern oder zur IDS in Köln den Messestand in Halle 13.1 D10/E11 aufsuchen. **ZT**

## ZT Adresse

AmannGirrbach GmbH  
Dürrenweg 40  
75177 Pforzheim  
Tel.: 0 72 31/9 57-1 00  
Fax: 0 72 31/9 57-1 59  
E-Mail:  
germany@amanngirrbach.com  
www.amanngirrbach.com

## ZT Adresse

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



Moderne Technik für moderne Werkstoffe: Ceramill Parallel-Fräsgesät.



Licht wo es gebraucht wird: Worklight Stand-Doppelarbeitslampe.

zeug (wassergekühlte Laborturbinen, 320.000 min<sup>-1</sup>). Ceramill ist ein hoch präzises

von Keramiken (z.B. Zirkonoxid/Digizon®) und anderen Dental-Werkstoffen.

# Vielseitig einsetzbar

Die neue Goldlegierung ADORNOVA® P500 ist für extra große Spannweiten geeignet und bietet Lösungen für fast jede Indikation

Die Bio-Aufbrennlegierung ADORNOVA® P500 aus dem Produktprogramm von Logo-Dent besitzt eine sattgelbe Farbe und ist für die Verarbeitung von hochschmelzenden Keramiken entwickelt worden. Die von Ador-Edelmetalle hergestellte Aufbrennlegierung zeichnet sich dadurch aus, dass sie biokompatibel ist und für extra große Spannweiten verwendet werden kann. Sie hat einen sehr hohen Goldanteil (85,9%) und ist frei von Palladium, Silber und Kupfer. Die weiteren Bestandteile

der Rezeptur sind Platin 11,7% und Zink 1,5%. Der Indikationsbereich dieser Legierung ist sehr breit.



Eine Brücke mit einer großen Spannweite symbolisiert das Einsatzgebiet der Goldlegierung ADORNOVA® P500.

So können Inlays, Onlays, Kronen oder Brücken sowie Gerüste für die Metallkeramik erstellt werden. Genauso gut lassen sich Teleskop- und Fräsarbeiten, Geschiebetechnik oder gar Implantat-Suprakonstruktionen damit herstellen. Auf Grund seiner qualitativ guten Eigenschaften lässt sich ADORNOVA® P500 mit gutem Vertrauen für ästhetische, hochwertige Prothetikarbeiten einsetzen. Den Dentallaboranten bietet Logo-Dent eine 25 g Probebestellung mit Rückgaberecht innerhalb von 30 Tagen. **ZT**

# Neue Modellgusslegierung

Eine speziell für das Laserschweißen entwickelte Co-Cr-Legierung sorgt für überzeugende Ergebnisse

Mit LOGO-Chrom stellt die Firma Logo-Dent aus Bötzingen eine neue Modellgusslegierung vor, die gut gießfähig

und hervorragend zum Laserschweißen geeignet ist. Ihr Kohlenstoffgehalt ist stark reduziert und darüber hinaus ist die Legierung frei von Nickel, Beryllium und Gallium. Die Zusammensetzung mit den Anteilen von Kobalt 62%, Chrom 21%, Molybdän 6,28% und Wolfram 1,01% ergibt einen Werkstoff, der mit HV 5:360 eine große Härte aufweist und gleichzeitig auch elastisch ist. Dies erlaubt dem Dentallabor die Herstellung



LOGO-Chrom – eine lasergeeignete Legierung für besonders feingliedrige Konstruktionen.

von feingliedrigen Konstruktionen. LOGO-Chrom, die den internationalen Normen DIN EN ISO 13488/DIN EN ISO 9001:2000 und DIN 13912 entspricht, ist eine besonders wirtschaftliche Laserlegierung, die überzeugende Arbeitsergebnisse ergibt. Die Legierung ist korrosionsbeständig und biokompatibel. **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  
www.logo-dent.de

# ZT SERVICE

## Gemeinsamer Blick ...

Fortsetzung von Seite 1

Folgt man Foth, hört die Positionierung nie auf, denn es gelte seine Ziele immer wieder neu zu überdenken und den veränderten Gegebenheiten anzupassen.

### Erfolgsfaktor Dienstleistungen – konkrete Möglichkeiten für das Dentallabor

Wer als Zahntechniker auch in Zukunft erfolgreich agieren möchte, sollte laut Rüdiger Trusch zwei Fragen in den Vordergrund stellen: Wo soll mein Unternehmen in Zukunft stehen? und Wo möchte ich, dass meine Kunden in Zukunft stehen? Die Lösung findet der Unternehmer in einer Vision, einer klaren Zielvorgabe und den geeigneten Maßnahmen, die ihn dorthin führen. Trusch sieht den Zahntechniker als Dienstleister, der weit mehr als nur Kundenbetreuer oder -berater sein muss. Für den Fortbildungsexperten punktet zukünftig der Kundenentwick-



Wie man auch in entscheidenden Momenten gut sein kann, demonstrierte Prof. Dr. Hans Eberspächer.

ler, der sich intensiv mit den Wünschen und Problemen seiner Zahnärzte auseinandersetzt und gemeinsame Fortbildungen initiiert, die individuell auf den Kunden und dessen Team zugeschnitten sind.

Neben den Anregungen und präsentierten Strategien für Dentallabore hielt der Pre-Kongress natürlich auch Vortragsthemen für Zahnarztpraxen bereit. So zeigten die Hamburger Dr. Andreas Laatz und Dr. Roland Schiemann unter dem Motto „Flagge zeigen – von Anfang an“ selbstbewusst den erfolgreichen Weg einer jungen Praxis – nämlich ihrer eigenen – auf. Günter Kollmeier sprach über „Das professionelle Team in der Zahnarzt-

praxis“ und Trainerin Monika Dumont zeigte den Teilnehmern ihres Vortrags „Fas-



Hochkarätig besetzt war die Podiumsdiskussionsrunde: (v. l. n. r.) Prof. Dr. Gerhard F. Riegl, Dr. Achim Sieper, ZTM Ralph Britz, Dr. Dieter Reusch, Moderator Jürgen Pischel, Dr. Dr. Jürgen Weitkamp, VDZI-Präsident Lutz Wolf und ZTM Peter Berger.

zination Zahnmedizin – die erfolgreiche Zahnarztpraxis“ u.a. mittels Rollentausch, wie man in welcher Situation richtig kommuniziert.

Im Forum der Messe Frankfurt fand dann am Abend des ersten Veranstaltungstages die feierliche Eröffnung des diesjährigen 11. Dental Marketing Kongresses statt. Wie schon im Jahr zuvor begrüßte Dr. Albert Sterkenburg, Geschäftsführer der DeguDent GmbH, die zahlreichen Gäste und stimmte sie auf Gastredner Prof. Dr. Kurt Biedenkopf ein. Dieser versuchte dann, den Anwesenden anhand von geschichtlichen Rückblicken und erbrachten Leistungen Wege für die Zukunft aufzuzeigen, „Wie wir in Deutschland wieder zu Höchstleistungen kommen.“ Hierbei gab der sächsische Politiker zu bedenken, dass man es künftig vermeiden sollte, Höchstleistungen nur aus Zwang zu erbringen – nämlich dann, wenn sie dringend notwendig und unumgänglich geworden sind. Zudem sollten nicht – wie in der Vergangenheit laut Biedenkopf leider zu oft geschehen – Probleme ungelöst in die Zukunft geschoben werden. Stattdessen sollte man sich der Wirklichkeit stellen, so wie sie ist. Denn nur, wer die Wirklichkeit durchschaut, kann sie auch gestalten.

### Podiumsdiskussion

Unter der Leitung von Jürgen Pischel, Mitherausgeber der Zeitung „Die Zahnarzt Woche“, fand dann im Anschluss eine Podiumsdiskussion statt. Hierzu waren zum einen Vertreter des Zahntechniker-Handwerks wie



Rund 800 Zahntechniker und Zahnärzte nahmen an der diesjährigen Veranstaltung teil.

der Präsident des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen Lutz Wolf sowie



die Zahntechnikermeister Peter Berger (Hanau) und Ralph Britz (Trier) geladen. Zum anderen waren von Seiten der Zahnärzteschaft Dr. Dr. Jürgen Weitkamp, Präsident der Bundeszahnärztekammer, Dr. Dieter Reusch, Vorsitzender der Gesellschaft für ästhetische Zahnheilkunde, Patientenforscher Prof. Dr. Gerhard F. Riegl vom Institut für Management im Gesundheitswesen sowie ZA Dr. Achim Sieper vertreten. Was im An-



Auch nach seinem beeindruckenden Vortrag „heiß begehrt“ – Dr. Marco von Münchhausen (Mitte).

satz und schon allein auf Grund der sorgfältig ausgewählten Gästeliste sicherlich gut angedacht war, endete letztlich in einer nur leicht dahin plätschernden Runde, die eher an einen Kaffeepausch statt an eine handfeste Diskussion erinnerte. Sicher war dieser Umstand nicht dem Veranstalter, sondern vielmehr dem Moderator geschuldet, der es nicht vermochte, die hochkarätig besetzte Runde zum feurigen Meinungsaustausch anzuregen. So sprach man zwar über Themen wie das neue Festzuschuss-System, Arzt-Patienten-Kommunikation oder

qualitätsorientierte Zahnheilkunde – jedoch zumeist nach dem Motto „Beiß mich nicht, dann tue ich dir auch nicht weh.“

Ein etwas verspätet eingetretener Jörg Knör rettete dann mit Bravour die Aufmerksamkeit des Publikums. Mit seinem Programm „Knör royal“ vermochte es der bekannte Entertainer, die Anwesenden durch gelungene Parodien quer durch die Prominentenlandschaft wieder in den Bann der Bühne zu ziehen. Ein wirklich gelungener Ausklang des ersten von zwei Kongresstagen.

### Vortragshighlights

Am nächsten Morgen startete dann ein Vortragsprogramm, das es wirklich in sich hatte. Unter der Moderation von Kundenbeziehungs- und Serviceexpertin Sabine Hübner aus Düsseldorf wurde den Teilnehmern ein wie schon in der Vergangenheit stets hochgradig besetztes Refertenaufgebot präsentiert. So waren die Beiträge von Mental-Trainer Prof. Dr. Hans Eberspächer,



des bereits zu Lebzeiten zur Legende gewordenen Bergsteigers Reinhold Messner sowie des Motivations- und Selbstmanagement-Experten Dr. Marco von Münchhausen sicherlich die Highlights dieses zweiten Vortragstages.

### Gut sein, wenn es drauf ankommt

Dass man sich optimal zu organisieren hat, um auch im entscheidenden Moment gut zu sein, veranschaulichte Prof. Dr. Hans Eberspächer.



Laut Bergsteiger-Legende Reinhold Messner kann nur derjenige Höchstleistungen erbringen, der hohe Ansprüche an sich selbst stellt.

Hierfür bedarf es vor allem dreier Faktoren: Der Körper bzw. die Gesundheit müssen gut sein, die Umgebung sollte stimmen bzw. ein ordentliches Werkzeug zur Verfügung stehen und die mentale Einstellung muss passen. Doch leider ist dem Erfolg viel zu oft der Faktor Konsequenz im Wege. Denn so manch einer denkt viel zu angestrengt über mögliche Folgen seines Handelns nach und behindert sich damit selbst. So ergeben sich allzu oft schwierige Situationen, in denen es zwar drauf ankommt, das Versagen jedoch ohne eine entsprechende „Landkarte“ (What to do wenn's schwierig wird?) vorprogrammiert ist. Laut Eberspächer können solche Vorgehensmuster trainiert werden, indem Gedanken an Konsequenzen in schwierigen Situationen einfach ausgeblendet werden. Stattdessen sollte man sich lieber auf das besinnen, was man hat und kann.

### Berge versetzen

Unter diesem Motto stellte der bekannte Bergsteiger und Autor Reinhold Messner die Grundstruktur seines persönlichen Vorkommens vor. Anhand von Erfolgen, aber auch Misserfolgen seiner Karriere machte er deutlich, dass nur derjenige, der hohe Ansprüche an sich selbst stellt, auch tatsächlich Höchstleistungen erbringen und somit höchste Lebensfreude genießen kann. Denn schließlich müssten wir alle täglich Berge versetzen, um beruflich wie privat voranzukommen. Bei Erfolgen wissen wir oft nicht, warum wir eigentlich Erfolg haben – umso mehr wissen wir es jedoch, wenn wir scheitern. Daher ist es wichtig, sich stets mit angestrebten Zielen zu identifizieren und zu motivieren. Vieles ist möglich, wenn wir nur Ausdauer haben und unsere Ziele mit Begeisterung verfolgen.

### Die kleinen Saboteure

... oder wie man den inneren Schweinehund überwindet, zeigte anschaulich der „Trainer des Jahres 2002“ Dr. Marco von Münchhausen. Mit Hilfe von vier Strategien sei es schließlich jedem möglich, den kleinen inneren Saboteur unseres Handelns zu überlisten. So ist es zunächst wichtig, sich selbst genau zu beobachten, welche Dinge einem leicht fallen und wo der Schweinehund auftaucht. Münchhausen zweite Strategie rät dann dazu, sich des Saboteurs einfach anzunehmen und keinesfalls gegen ihn anzukämpfen. Die dritte Strategie macht deutlich, dass stets die eigenen Bilder entscheiden, wie erfolgreich letztendlich die Umsetzung unserer Ziele ist. D.h. desto klarer das Zielbild, desto ge-



Wie schon im Jahr 2004 begrüßte Dr. Albert Sterkenburg, Geschäftsführer der DeguDent GmbH, die zahlreichen Teilnehmer und eröffnete somit offiziell den diesjährigen Dental Marketing Kongress. (Fotos: Matthias Ernst)



Gastredner Prof. Dr. Kurt Biedenkopf stellte sich der Frage: „Wie kommen wir in Deutschland wieder zu Höchstleistungen?“



Für Rüdiger Trusch ist der Zahntechniker ein Dienstleister, der weit mehr als nur Kundenbetreuer oder -berater sein muss.



Gelungener Ausklang des ersten Kongresstages war die Ein-Mann-Show „Knör royal“ des Entertainers Jörg Knör.

nauer zeichnet sich der Weg zum Ziel ab. Und als vierte Strategie rät der echte Nachfahre des Barons von Münchhausen, sich die Messlatte bei Zielen nie zu hoch anzulegen. Denn „um sich zu überwinden, braucht man das Gefühl der Machbarkeit“.

### Ausblick

Dass der Dental Marketing Kongress von DeguDent ohne Zweifel zu den Highlights in der Dentalwelt gehört, hat auch die diesjährige elfte Veranstaltung bewiesen. Praxisnah, anschaulich und zukunftsorientiert wurde Wissen höchster Qualität vermittelt, welches jeden teilnehmenden Zahntechniker und Zahnarzt sich positiv auf aktuelle sowie künftige Veränderungen der Branche einstellen ließ. ZT

# Deutsch-chinesisches Jointventure unter Dach und Fach

Die deutsche Zahntechnik auf dem Weg nach China: Vertreter der Universität von Jinan/China und der Zahntechnik International AG mit Sitz in Berlin haben ein umfangreiches Vertragswerk unterzeichnet. Das Potenzial der VUZ als Impulsgeber des deutschen Partners wird in das Jointventure mit einfließen.

Das erste Jointventure über den Transfer von zahntechnischem Know-how und zahntechnischen Spitzenprodukten von Deutschland nach China ist unter Dach und Fach. Am Berliner Sitz der Zahntechnik International AG (ZIAG) sind die Verträge nach zweijährigen, sorgfältig geführten Verhandlungen jetzt unterzeichnet worden. Chinesischer Partner der deutschen ZIAG, deren Impulsgeber die Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ) im nordrhein-westfälischen Datteln ist, ist die renommierte Universität in Jinan in der südlich von Peking gelegenen Provinz Shandong. Sowohl Dr. Claus Bregler (Offenburg), Chefpräsident der ZIAG in Peking, als auch Prof. Pishan Jang, Chef der Zahnmedizin an der Universität in Jinan, bestätigten sich gegenseitig, detaillierte und intensive Gespräche in einer stets sachlichen und fairen Atmosphäre geführt zu haben. Prof. Jang sprach bei der feierlichen Vertragsunterzeichnung in der

Bundeshauptstadt wörtlich von einem „Tag des Herzens“. China sei ein großer Markt für zahntechnische Entwicklungen. Dass es seine Universität in Jinan sei, die unter 60 Universitäten mit zahntechnischen Fakultäten in China als erste mit in Deutschland bewährten Methoden und Materialien der Zahntechnik die Versorgung von chinesischen Patienten mit Zahnersatz dauerhaft sicherstellen könne, sei ein „großes Glück“.

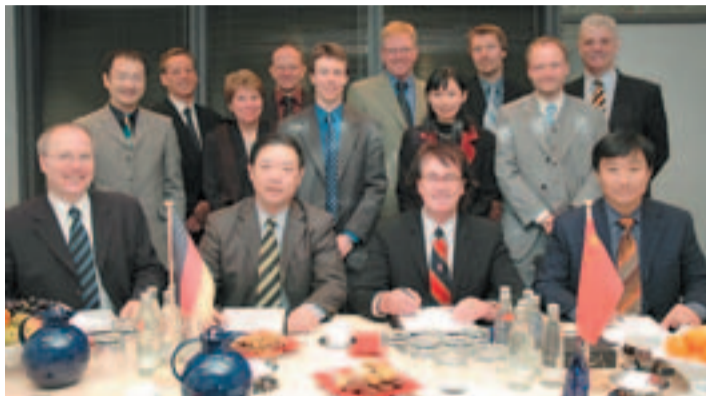
Auch Prof. Lei Ma, Präsident des chinesischen Investors Soullon, einer Tochter der Shanda Luneng Information Technology Co., Ltd, wertete in Berlin das besiegelte Transferkonzept als eine „wirklich konkrete handwerkliche Unterstützung für Zahntechnik und Zahnmedizin meines Landes“, weil es insbesondere die Aus- und Weiterbildung der chinesischen Zahntechniker und natürlich auch der Zahnärzte beinhalte. Sein Unternehmen betreue als Investor mit dem Schritt in Zahntechnik und

Zahnmedizin Neuland. Prof. Ma: „Wir sind von dem Projekt überzeugt, weil wir Chinesen um die deutsche Hochtechnologie und um deutsche Ausbildungsstandards wissen. Unsere Auswahl ist absolut richtig.“ Michael Schnitz (Paderborn),

2003, an die Messe-Visite interessierter VUZ-Mitgliedslabore in Shanghai und nachfolgende Detailgespräche an der Uni Jinan. Schon im September 2003 seien erste chinesische Zahntechniker und Zahnärzte zur Sprachausbildung nach Deutschland gekommen, wei-

fortgebildete Chinesen werden in 2005 ihre praxisorientierte Ausbildungsarbeit aufnehmen. Das Jointventure komme jetzt voll auf Touren, bestätigten sich beide Seiten erwartungsvoll. Nach Angaben von Wolfgang Fieke, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des ZIAG-Aktionärs VUZ, sind auch chinesische Berufsschulen an weiteren, intensiven Gesprächen interessiert. Die zahntechnische Ausbildung in China sei uneinheitlich und noch ohne klar definierte Qualitätsstandards. Die chinesische Delegation bestätigte in Berlin auch das realistische Interesse des staatlichen Gesundheitsministeriums in Peking, die Ausbildung zum Zahntechniker an das bewährte deutsche System anzugleichen. Die Ausbildung werde in China zwar an Vollzeitschulen durchgeführt, die aber noch Rückstände in der qualifizierten praktischen Arbeit hätten. Auch hier erwartet die chinesische Seite die Beiträge deutscher Zahntechnikermeister direkt am Ort. Die ersten Koffer sind bereits gepackt, hieß es dazu bei der ZIAG in Berlin. Die Zahntechnik International

AG, die Mitgliedslabore der VUZ auch weiterhin eine Exklusivbeteiligung anbietet, unterstrich in der Bundeshauptstadt, weltweit für qualitativ hochwertigen Zahnersatz zu stehen und damit weltweit den Billigprodukten eine qualitätsvolle und kontrollierte Produktlinie entgegenzusetzen. Dass dazu das Potenzial der VUZ, des größten Qualitätsverbundes der zahntechnischen Branche in Deutschland genutzt wird, habe sowohl der Universität Jinan als auch dem Investor Soullon die Entscheidung erheblich erleichtert, ließ der ebenfalls nach Berlin ange-reiste Generalmanager des Peking Office der ZIAG, Zicheng Sun, die deutschen Geschäftspartner wissen. ■



Das erste deutsch-chinesische Jointventure der Zahntechnik ist in Berlin besiegelt worden (vorn von links): Dr. Claus Bregler (Offenburg), Chefpräsident der ZIAG in Peking, Prof. Pishan Jang, Chef der Zahnmedizin an der Universität in Jinan, Michael Schnitz (Paderborn), Vorstandsvorsitzender der ZIAG und Prof. Lei Ma, Präsident des chinesischen Investors Soullon.

Vorstandsvorsitzender der ZIAG, erinnerte im Rahmen der Vertragsunterzeichnung an die erste Kontaktaufnahme in

tere Sprach- und Fortbildungsmaßnahmen in verschiedenen Bundesländern folgten. Ein Schulungslabor in Peking ist unter Federführung zweier norddeutscher VUZ-Betriebe bereits eingerichtet, deutsche Referenten und in Deutschland

## ZT Adresse

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: vuz@vuz.de  
www.vuz.de

## Patienten haben künftig die Qual der Wahl

Patienten stehen vielfältigen Möglichkeiten der Zahnmedizin und -technik gegenüber und können im Zuge der Gesundheitsreform jede medizinisch anerkannte Versorgungsform frei wählen. Doch diese neue „Qual der Wahl“ birgt auch Unübersichtlichkeit. proDente hat deshalb einen Patienten-Scout kreiert

Um dem steigenden Informationsbedarf über zahntechnische Leistungen und deren Finanzierung zu entsprechen, konzipierte die Initiative proDente e.V. einen umfassenden Patienten-Scout. Unter dem Titel „Schöne Zähne 2005“ gibt der neue Leitfaden unter anderem einen aktuellen Überblick über die wichtigsten Änderungen der Gesundheitsreform. Darunter die am 1. Januar in Kraft getretene Umstellung auf den „befundorientierten Festzuschuss“. Für den gesetzlich Versicherten bedeutet dies konkret, dass er auf der Basis seines Befundes einen Zuschuss für alle wissenschaftlich abgesicherten Formen des Zahnersatzes erhält. Der Unterschied zum alten System besteht darin, dass der Patient sich jetzt frei für einen Zahnersatz entscheiden kann, ohne Gefahr zu laufen, den Anspruch auf den Kassenzuschuss zu verlieren. Diesen behält er auch dann noch, wenn er sich aus der Fülle der Möglichkeiten für eine höherwertige Versorgung entscheiden sollte.

jeweiligen Festzuschuss. Jede Behandlung ist speziell und so individuell wie der Patient selbst. Dieses nicht standardisierte Vorgehen spiegelt sich in den Kosten für die zahntechnische Behandlung wider und macht einen schnellen Preisvergleich un-



möglich. Was eine Krone oder Brücke letztendlich kostet hängt von Faktoren wie dem verwendeten Material, der jeweiligen ästhetischen Variante und natürlich auch vom speziellen Aufwand der Behandlung ab. Der Patienten-Scout bietet ein Kostenspektrum und Praxisbeispiele, die zur Orientierung dienen. Um rundum informiert zu sein, verweist die umfangreiche Patientenbroschüre im Rahmen des weit reichenden, zahnärztlichen Behandlungsspektrums auch auf Wissenswertes rund um orthopädische und ästhetische Zahnbehandlungen. Leicht verständlich erklärt sind dann auch Begriffe wie Inlays, Onlays oder Veneers sind hauchdünne Keramikschalen, die mittlerweile nicht nur bei ästhetischen Korrekturen, sondern ebenfalls bei medizinisch notwendigen Behandlungen zum Einsatz kommen. Auf die

Zahnoberflächen geklebt, lassen sich die unterschiedlichsten Fehlstellungen, Beschädigungen wie abgebrochene, schiefe oder verfärbte Zähne korrigieren. Die Behandlung des betroffenen Zahns ist für den Zahnarzt auf diese Weise unkomplizierter als beispielsweise bei der Vorbereitung für eine Krone. Um Keramik-Veneers aufzukleben, wird lediglich eine dünne Schicht Zahnschmelz abgetragen. Neben der weitestgehenden Schonung der Zahnschmelz sind hohe Verträglichkeit und lange Lebensdauer weitere Vorteile der Veneers.

## Zahnersatz – Hightech aus dem Labor

Der Patienten-Scout widmet sich dem Thema Zahnersatz mit verschiedenen medizinischen Lösungen, Kostenaufstellungen und Praxisbeispielen sehr ausführlich. Das Spektrum reicht von einzelnen Kronen über Brücken bis hin zu festsitzenden Implantaten. Schonende Behandlungsverfahren und gut verträgliche Materialien lassen den fest verankerten Zahnersatz immer beliebter werden. So setzen deutsche Zahnärzte jährlich rund 450.000 künstliche Zahnwurzeln ein, zum Beispiel als Basis für einzelne künstliche Zähne oder als Anker für Brücken, festsitzende oder herausnehmbare Prothesen. ■

## ZT Adresse

Initiative proDente e.V.  
Kirchweg 2  
50858 Köln  
Tel.: 02 21/17 09 97 40  
Fax: 02 21/17 09 97 42  
E-Mail: info@prodente.de  
www.prodente.de

## Dissertationspreis 2005

Zum 13. Mal schreibt das Kuratorium perfekter Zahnersatz seinen mit 2.000 Euro dotierten Dissertationspreis aus



Mit dem Dissertationspreis wird vom Kuratorium perfekter Zahnersatz jährlich die beste zahntechnische Dissertation ausgezeichnet, die einen Bezug zur Zahntechnik hat.

Als Voraussetzung für die Teilnahme an diesem Wettbewerb gilt, dass das Promotionsverfahren im Jahre 2004 erfolgreich abgeschlossen wurde. Aus jeder Abteilung einer Klinik/eines Zent-

rums kann dabei nur eine Arbeit eingereicht werden. Die Einreichung muss durch den Betreuer/die Betreuerin bestätigt sein. Bis zur Einsendefrist am 31. Mai 2005 müssen vier gedruckte Exemplare der Dissertation bei der Pressestelle des Kuratoriums eingegangen sein. Interessenten von Universitäten, die keine gedruckten Exemplare verlangen, müssen vier anerkannte Belegexemplare vorlegen. Ein Preisrichterkollegium, das sich aus Mitgliedern des Wissenschaftlichen Beirats des Kuratoriums zusammensetzt, bewertet die eingereichten Arbeiten. Diese Jury behält sich vor, den Preis unter mehreren Bewerbern zu teilen oder auch auf die Vergabe des Preises zu verzichten. Einsprüche

gegen die Entscheidung der Jury sind ausgeschlossen. Der Dissertationspreis wird traditionell bei der Herbst-Pressekonferenz des Kuratoriums feierlich überreicht. Dabei wird dem Preisträger oder der Preisträgerin die Möglichkeit gegeben, die Ergebnisse der Arbeit in einem Kurzvortrag vorzustellen. ■

## ZT Info

Weitere Informationen erhalten Sie unter 0 64 21/4 07 95 40 (pressestelle@kuratorium-perfekter-zahnersatz.de).

Anschrift für die Einsendungen:  
Kuratorium perfekter Zahnersatz  
Pressestelle Marburg  
Dr. Karin Uphoff  
Alfred-Wegener-Str. 6  
35039 Marburg

## ZT Buchtipps



Friedbert Schmeil/Ursula Hirschfelder (Hrsg.)  
**Kieferorthopädische Zahntechnik**  
128 Seiten, ISBN 3-929360-77-2, Preis 49,90  
erschienen im Juli 2004 beim Verlag Neuer Merkur GmbH

## Kieferorthopädische Zahntechnik

Friedbert Schmeil/Ursula Hirschfelder (Hrsg.)

Das Autorenteam bietet in dieser Neuerscheinung eine detaillierte Darstellung der zahntechnischen Arbeitsschritte und ihre Einordnung in den therapeutischen Gesamtzusammenhang. Sie stellt dem Zahntechniker in der Weiterbildung und dem Meisterschüler wertvolle Informationen zur Verfügung, um mit seinem erworbenen Wissen mit dem Fachzahnarzt für Kieferorthopädie zusammen die zur Prophylaxe und Therapie notwendigen kieferorthopädischen Behandlungsmittel in optimaler Qualität unter dem Gesichtspunkt der Funktionalität herzustellen.

Im Mittelpunkt des Buches steht die Arbeitsbeschreibung des technischen Aufbaus von Standardgeräten in der kieferorthopädischen Zahntechnik.

Kieferorthopädische Zahntechnik – ein unentbehrliches Werk für Zahntechniker und für die Studierenden in der Zahnmedizin.

Bestellschrift:  
SVK GmbH, Abt. VA/VNM  
Postfach 10 60 16  
70049 Stuttgart  
Tel.: 07 11/66 72-12 31  
Fax: 07 11/66 72-19 74  
E-Mail: g.moeller@svk.de

## Transparente Information zahlt sich aus

Neben diesen aktuellen Änderungen leistet der neu aufgelegte Patienten-Scout noch wesentlich mehr. Als „Patienten-Begleiter“ gibt er Einblick in verschiedene Formen der Kostenerstattung, beleuchtet das Thema „Freie Vertragsgestaltung“ und erklärt den Aufbau des Heil- und Kostenplanes, den der behandelnde Zahnarzt individuell für jeden Patienten erstellt. In diesem Plan sind alle Behandlungskosten ausgewiesen. Die Krankenkasse bewilligt nach Prüfung des Heil- und Kostenplanes den

# Neuigkeiten stießen auf Interesse

Bei ihrem 3. Treffen in Linz/Österreich konnten sich CEREC inLab- und VITA ceramics-Anwender über Neues und Bewährtes in der computergestützten Herstellung von Zahnersatz informieren

Bereits zum dritten Mal trafen sich im letzten Quartal 2004 auf Einladung der VITA Zahnfabrik und der Firma Sirona Zahnfabrik, die mit CEREC inLab und dem VITA ceramics arbeiten. Begrüßt wurden 24 Teilnehmer aus 17 österreichischen Dentallaboren im Arcotel Nike in Linz. Wie auch bei den Treffen zuvor, moderierte an beiden Tagen Christian Peter (VITA Zahnfabrik) die Veranstaltung.

Die Gäste nutzten das Zusammentreffen, um ihre Erfahrungen mit den CAD/CAM-Materialien der VITA, von VITA In-Ceram-Blöcken bis hin zu TriLuxe- und ESTHETIC Line-Blöcken, auszutauschen. Besonderes Interesse galt dieses Mal den neuen Zirkonoxid-Blöcken –

VITA In-Ceram YZ CUBES 55 – und dem entsprechenden Software Update für das CEREC inLab. Die YZ CUBES stehen für herausragende Festigkeit, die grazile Kronen- und Brückenkon-



Das neue VITA COLORING LIQUID in fünf Farbhelligkeitsstufen.

struktionen mit höchster Passgenauigkeit ermöglichen. VITA bietet dieses

Material bisher in einer Länge von 20 mm und 40 mm an. Das neueste Mitglied in dieser Familie der computergestützt zu verarbeitenden Keramik-Blöcke sind die VITA In-Ceram YZ CUBES 55,

die damit das Größensortiment erweitern. Mit einer Länge von 55 mm können mit

den neuen Blöcken Restaurationen mit einer anatomischen Länge von bis zu 40 mm gefertigt werden. Damit sind jetzt vielgliedrige Brückengerüste im Front- und Seitenzahnbereich mit bis zu zwei Zwischengliedern realisierbar. Um die YZ CUBES 55 im CEREC inLab schleifen zu können, musste in den Geräten, die eine Seriennummer unter 11200 aufweisen, lediglich ein Getriebekopf umgerüstet und ein neues Software-Update installiert werden. Werner Schulz, Produktmanager bei der VITA Zahnfabrik für die VITA ceramics, präsentierte weitere Neuigkeiten zu den Machinable Ceramics und berichtete über Erfahrungen von Anwendern außerhalb Österreichs. Die neue Software wurde von

ZTM Wolfgang Speyl, Inhaber des Dentallabors Dent Prothetik, vorgestellt. Er selbst ist begeisterter CEREC inLab-Anwender und mit den Eigenschaften der Software-Varianten vollstens vertraut. Nicht zuletzt deshalb ist er ein beliebter Ansprechpartner in Österreich bei Fragen zur Software.

Auf große Aufmerksamkeit stieß das lang erwartete, neue VITA COLORING LIQUID. Hierbei handelt es sich um eine Flüssigkeit zum vollständigen oder partiellen Einfärben von geschliffenen Gerüsten aus den YZ CUBES vor dem Sinterprozess. Das VITA COLORING LIQUID ist in fünf Farbhelligkeitsstufen zu erhalten, die denen des Farbsystems VITA SYSTEM 3D-MASTER entsprechen.

Die hohe Anzahl der Teilnehmer und das Engagement, mit dem alle Labore an den gemachten Erfahrungen teilhaben ließen, zeigte erneut die Begeisterung für aus

VITA ceramics angefertigte und mit dem CEREC inLab geschliffene Arbeiten. Das nächste Treffen ist im Mai 2005 in Salzburg geplant, zu dem schon jetzt alle anwesenden CEREC inLab-Anwender und VITA ceramics-Verarbeiter ihre Teilnahme zugesagt haben. ■

## 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

Sirona Dental Systems GmbH  
Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
Tel.: 01 80/1 88 99 00  
Fax: 01 80/5 54 46 64  
E-Mail: contact@sirona.de  
www.sirona.de

# Eine Partnerschaft der besonderen Art

Die Kooperation zwischen bredent und Star-Group-International brachte ein zuverlässiges und vereinfachtes Implantatsystem hervor, das seine Anwender begeistert.

War man bisher an Meldungen gewöhnt, dass amerikanische oder Schweizer Inves-

Durch die Kooperation mit dem erfahrenen Team um Prof. Lang und dem Implantat-

Arbeitsabläufe optimiert, Behandlungszeiten reduziert und den Patientenservice verbessert.

Jahrzehntelange Erfahrung von bredent, jetzt gepaart mit hoch qualifizierter, implantologischer Aus- und Weiterbildung, machen Sky-Implantate zu einem zuverlässigen, attraktiven System. Die erfolgreiche Platzierung im deutschen Dentalmarkt erreichte das Sky-Implant-System durch seine Transparenz und Vereinfachung, was sowohl Einsteiger wie auch

fortgeschrittene Implantologen begeistert.

Im IFZI Nürnberg und bei bredent in Senden sowie in zwölf weiteren Fortbildungszentren im In- und Ausland stehen erfahrene Sky-Implantat-Anwender gern mit Rat und Tat zur Seite. Die anwenderspezifischen Kurse erleichtern den Einstieg und geben den nötigen Rückhalt. Noch vor der offiziellen Bekanntgabe der Kooperation fand im November 2004 in Senden/Ulm das erste Implantologie-Meeting statt. Hochkarätige Referenten stellten ihre gemeinsamen mit bredent entwickelten Ideen einem aufgeschlossenen, kritischen Auditorium vor. Die Themenschwerpunkte lagen bei metallfreiem Zahnersatz, wie z.B. das gewindefreie Keramikimplantat „Zirkon Bite“, das durch seine



Implantologie-Meeting der Firma bredent in Senden bei Ulm im November 2004.

konische Form und seine Außenrillen eine hohe Primärstabilität erreicht. Weiter wurden innovative, neue und rationell zu verarbeitende Implantataufbauten vorgestellt, wie z.B. ein konisches Fertigteil für verschiedene Implantatsysteme. Smiling-Cone ist ein laborunabhängiges, vorgefertigtes Abutment, das bei Implantat-Konuskronen ein Divergenzausgleich bis zu 20 Grad erlaubt.

Ein neues, temporäres Implantatsystem, das zwei Wochen von der eigentlichen Implantation inseriert wird, schafft Referenzpunkte zwischen Mund- und Modellsituation. Dazu lassen sich Bohrschablonen und vorab ein passgenaues, ästhetisch ansprechendes, metallverstärktes Provisorium im Labor herstellen.

Das „UVE“ ist ein universell einsetzbares, vorgefertigtes Verschraubungselement, um spannungsfreien Zahnersatz herzustellen und stellt eine echte Alternative zu zementierten Brückenkonstruktionen dar.

Alle Teilnehmer waren sich nach diesem Wochenende einig: Die Zukunft der Implantologie wird spannend. Mehr dazu gibt es auf der IDS 2005. ■

## ZT Adresse

bredent  
Weißenhörner Straße 2  
89250 Senden  
Tel.: 0 73 09/8 72-0  
Fax: 0 73 09/8 72-24  
E-Mail: info@bredent.com  
www.bredent.com



Teilnehmer beim Hands-on-Kurs.

toren deutsche Dentalunternehmen kaufen, fällt eine deutsche, besser gesagt eine bayerische Kooperation, geradezu doppelt auf.

In mehr als 30 Jahren hat sich bredent mit qualitativ hochwertigen Produkten einen weltweit angesehenen Namen erarbeitet und nimmt eine führende Rolle im internationalen Dentalmarkt ein.

hersteller Star-Group-International schließt bredent den Kreis in der Zusammenarbeit von Implantologe, Zahnarzt und Zahntechniker.

Die Philosophie von bredent, zahnärztliche und zahntechnische Materialien exakt aufeinander abzustimmen, bildet die ideale Symbiose, um dem Anwender ein durchgängiges System zu bieten, das von A-Z



Peter Brehm (II), Inhaber der Firma bredent, im Gespräch mit Dr. Manfred Lang aus Nürnberg.

# Neue Horizonte bei C. HAFNER



Dr. Jürgen Laubersheimer

Seit 1. Januar 2005 wird das C. HAFNER-Dental-

team durch Dr. Jürgen Laubersheimer verstärkt. Als Chemiker und Spezialist für Keramiken und deren Prozesse verantwortet Dr. Laubersheimer als Produktmanager und Entwicklungsleiter das neue Produktsegment CeHa White-ECS (Electro Ceramic System).

ECS ist ein neues, auf der Elektrophorese basiertes System, mit dem die Herstellung von keramischen Gerüsten ä-

berst effizient und präzise realisierbar ist. Der Start der Vermarktung erfolgt auf der IDS in Köln. ■

## ZT Adresse

C. HAFNER GmbH + Co.  
Gold- und Silberscheideanstalt  
Bleichstraße 13-17  
75173 Pforzheim  
Tel.: 0 72 31/9 20-1 01  
Fax: 0 72 31/92 83-89  
E-Mail: info@c-hafner.de  
www.c-hafner.de

# Über Meisterkurse informieren

Die Meisterschule für Zahntechnik in Ronneburg lädt zum Tag der offenen Tür ein

Im Januar begann der 18. Meistervorbereitungskurs mit 24 Teilnehmern aus zehn

Bundesländern. Alle 15 praktischen Ausbildungsplätze sind belegt. Mit acht Vollzeitschülern (Teil I und II) sowie zusätzlich sieben Teilnehmern, die nur die Fachpraxis bzw. neun, die nur die Fachtheorie belegen (Splittingvariante), halten sich beide Ausbildungsformen die Waage. In Vorbereitung des Kurses M 19 (25.07.05 bis

26.01.06) führt die Meisterschule Ronneburg am 05.03.05 einen Tag der offenen Tür durch, an dem das Schulteam von 10-15 Uhr für Fragen zur Verfügung steht. Infos unter Tel. 03 66 02/9 21-70 bzw. www.zahntechnik-meisterschule.de. ■

## ZT Adresse

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



Schüler der Meisterschule Ronneburg im praktischen Kurs.

**ZT Veranstaltungen März 2005**

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
4./5.03.2005	Ispringen	Die Konuskronenprothese im duplierfreien Einstückguss: Hightech aus CoCr Referenten: ZT Peter Gädinger, Dr. Hans Jürgen Schindler ZT Ulrich Rupperecht, Dr. Jürgen Lenz	Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
7./8.03.2005	Hannover	Rationelle Okklusionskeramik mit Duceram Kiss und BIOccus Kiss Referent: ZTM Jochen Peters	DeguDent Fr. Dräger, Tel.: 0 40/27 83 92 30
09.03.2005	München	Einführungsworkshop etkon Scanner es1 Referent: etkon AG-Mitarbeiter	etkon AG Tel.: 0 89/89 82 72 38
17.03.2005	Hamburg	Einführungsworkshop etkon Scanner es1 Referent: etkon AG-Mitarbeiter	etkon AG Tel.: 0 89/89 82 72 38
17.03.2005	Hannover	Zirkonoxid-Technologie „Circon telescope“ Referent: ZT Carsten Fischer	DeguDent Fr. Dräger, Tel.: 0 40/27 83 92 30
18.03.2005	Ispringen	Lasersicherheitsschulung Referenten: Dipl.-Ing. Klaus Merkle u. Dieter Schindler (im Wechsel)	Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
19.03.2005	Berlin	Synadoc®-Festzusschuss-Seminar Referenten: Gabi Schäfer (Programmierer: Dr. Manfred Pfeiffer)	Oemus Media AG Tel.: 03 41/4 84 74-3 08
19.03.2005	Grafelfing bei München	Systemschulung etkon Scanner es1 Referent: Michael Stahl	etkon AG Tel.: 0 89/89 82 72 38
23.03.2005	Köln	Procera®-Scannerschulung Referenten: Andreas Espei, André Weber, Jürgen Schmiedl	Nobel Biocare Tel.: 02 21/5 00 85-1 53

**Kurstermine 2005**

**DA VINCI CREATIV – Forum für die dentale Kunst (Meckenheim)**

Datum	Referent	Thema	Gebühr
08./09.09.2005	ZTM Achim Ludwig	„Dentale Formen und Strukturen der Front- und Seitenzähne“ Teil I, Basiskurs	605,- e + MwSt.
21./22.04.2005	ZTM Achim Ludwig	Dentale Formen und Strukturen, Teil II	710,- e + MwSt.
20./21.05.2005		„Die Rekonstruktion der zentralen Incisiven in Keramik“	
03./04.11.2005			
23./24.06.2005	ZTM Achim Ludwig	Dentale Formen und Strukturen, Teil III	810,- e + MwSt.
24./25.11.2005		„Die majesthetische Frontzahnbrücke“	
07./08.04.2005	Massimiliano Trombin	„Die Kunst der Minimalisierung – das geschichtete Frontzahnveneer“	605,- e + MwSt.
22./23.09.2005			
11./12.11.2005	Massimiliano Trombin Dr. Winfried Flatten	„Das keramische Frontzahnveneer II“ – Teamkurs für Zahnärzte und Zahntechniker	600,- e + MwSt. (Zahnarzt) 790,- e + MwSt. (Zahntechniker) 1.250,- e + MwSt. (Teampreis)
15.–17.09.2005	Karl-Heinz Körholz ZTM Achim Ludwig, Massimiliano Trombin	„Die neue Ära der individuellen Totalprothetik“	915,- e + MwSt.
30.06.–02.07.2005	Karl-Heinz Körholz, Dr. Roland Mantsch	„Arbeitsvorbereitung für die Totalprothetik“ Von der Erstabformung bis zur Einprobe (Zahnarzt inklusive, wenn möglich mit Patient)	915,- e + MwSt.
01.06.2005	ZTM Claudia Arndt	„Das Modell – die Visitenkarte des Labors“	200,- e + MwSt.

Weitere Informationen sowie Bilder zu den einzelnen Kursen finden Sie auch unter: [www.davincidental.de](http://www.davincidental.de).  
Anmeldungen auch möglich unter: [leonardo@davincidental.de](mailto:leonardo@davincidental.de). Alle Kurse beinhalten einen kleinen Mittagsimbiss sowie Getränke. Hotelunterkunft (ca. 60,-) kann über uns reserviert werden. Informationen unter: DA VINCI CREATIV, ZTM Claudia Arndt, 53340 Meckenheim, Glockengasse 3, Tel.: 0 22 25/1 00 27 Fax.: 0 22 25/1 01 16



**Vorsprung durch Kompetenz – Neu bei DT&SHOP – Ihr Kompetenzservice**

**Dentsply APFNT Einsteigerkurs** – Erlernen Sie das Montieren der Modelle, nach einem Normwert, in den Artikulator und das patiententaugliche Aufstellprinzip nach der APFNT-Methode am Beispiel eines Patientenfalles.  
Termin: 10.–11.03.05 (2 Tage); Kursgebühren: 450,- e zzgl. MwSt.

**GC Gradia** – ein zukunftsweisendes lichterhärtendes Mikro-Keramik-Komposit-System. Roland Verhoeven zeigt Ihnen alle Indikationen und Möglichkeiten, die GC Gradia Ihnen bietet.  
Termin: 16.03.05; Kursgebühren: 50,- e zzgl. MwSt.

**3MESPE LavaCeram Schichtkurs** – Ihr Weg zur Perfektion – Lernen Sie das CAD/CAM-System der Firma 3M ESPE von A–Z kennen. Sie bauen Ihre Verblendung auf ein hochästhetisches und naturnahes Kronengerüst auf und erarbeiten so Ihr eigenes Schaumodell.  
Termin: 19.03./23.04.05 (1Tag); Kursgebühren: 150,- e zzgl. MwSt.

**3MESPE SINFONY** – ästhetische Lösungen für Sekundärkronen – ZTM Jürgen Braunwarth zeigt Ihnen, wie Sie mit Sinfony das Maximale in der ästhetischen und funktionellen Verblendtechnik erreichen.  
Termin: 02.04.05 (9.00 – ca. 17.00 Uhr); Kursgebühren: 350,- e zzgl. MwSt.

**GC Initial** – Basic Kurs – ZTM Axel Seeger zeigt Ihnen „Step-by-step“ einfache und individuelle Schichtungen mit dem Allround-Keramik-System GC Initial. Hier heißt es eines für alles problemlos und stressfrei!  
Termin: 22.04.05 (1Tag); Kursgebühren: 350,- e zzgl. MwSt.



**ZT Kleinanzeigen**

**Spezialisierung in der Zahntechnik  
Ihr Modellgusslabor  
in Ostwestfalen.**

Rür Sie fertigen wir kostengünstig hochwertigen Zahnersatz.  
» Warum in die Ferne schweifen? »  
Rür Labore sind wir in Gütersloh zu erreichen. Profis der Modellgusstechnik stellen bei uns Prothesen aus der biologisch geprüften und nach CE zertifizierten CoCr-Legierung Biocel - Degudent her.

Anruf genügt!  
Kostenlos bundesweiser Abhol- und Lieferservice!

SH Dentallabor für Stahlarbeiten GmbH  
Parkstraße 1 • 33332 Gütersloh  
fon. 05 24 154 89 7 • fax. 05 24 159 21 90 • [www.sh-dental.de](http://www.sh-dental.de)

uniqm –  
das  
digitale  
QM

**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](mailto:reichardt@oemus-media.de)

Auftraggeber

Firma

Name

Straße

Land/PLZ/Ort

Telefon/Fax (für eventuelle Rückfragen)

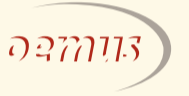
Datum, Unterschrift

Ihr Anzeigentext

Anzeigenformate und Preise

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

Beispiel für gewerbliche Anzeigen:  
Format 1/32 1/16  
Höhe x Breite 45 x 45 mm 94 x 45 mm  
Preis 1 90,00\* 1 180,00\*  
\* zzgl. gesetzl. MwSt.



nächster Erscheinungstermin: 18. März 2005

Anzeigenschluss: 4. März 2005

ANZEIGE



Wir verstärken unser Sales-Team!

Wir sind einer der weltweit führenden Hersteller hochpräziser Rotationsinstrumente, die überwiegend im Dentalbereich Verwendung finden.

Wir sind ein junges motiviertes Team und suchen zur Verstärkung unseres Europa-Teams mit Sitz in Frankfurt zwei engagierte und umsetzungsstarke

**Sales Representatives (m/w)  
Außendienst mit Home-Office**

- Deutschland Region Süd
- Deutschland Region West

für die Betreuung unserer Depotkunden sowie Zahnärzte und Dentalabore.  
Wir stellen uns eine/n professionelle/n Mitarbeiter mit freundlichem und sicherem Auftreten vor, die/der über Branchenerfahrung, Kenntnisse im Vertrieb Einsatzbereitschaft und Durchsetzungsvermögen verfügt.

Ihre Aufgaben:

- Qualifizierte Betreuung unserer Depotkunden und Endverbraucher
- Verhandlungen und Abschlussgespräche unter Erreichen definierter Umsatzziele
- Durchführung von Vertriebsaktionen
- Abhalten von Schulungen
- Einsatz auf Messen und Fortbildungsveranstaltungen

Wir bieten:

- Einarbeitung durch intensive Produkt- und Techniks Schulungen
- Unterstützung durch ein motiviertes junges Kollegenteam
- Ein attraktives Gehaltsmodell sowie ein Firmenfahrzeug

Interessiert?

Dann senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Unterlagen unter Angabe Ihres frühesten Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung.

Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!

NSK Europe GmbH  
Frau Michaela Pavlic  
Westerbachstraße 58  
60489 Frankfurt  
Tel.: 0 69/7 42 29 90

