

## Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Zahntechnik im Visier	Mitarbeitergespräche (4)	Das Modell: Mehr ist Mehr	dentechnica-forum
Mögliche Geldgeber beurteilen das Zahn- techniker-Handwerk in ihren Branchenbe- richten: Lesen Sie Teil 1 einer ZT-Serie.	Wie Sie eine solch heikle Situation wie ein Kündigungsgespräch mit Bravour meistern, zeigt der letzte Teil unserer Serie.	ZTMThomas Weiler zeigt, wie man mit etwas Mehraufwand präzise Modelle herstellt und damit Kulanzarbeiten vermeiden kann.	Das VDZI-Event auf der diesjährigen IDS bietet den Laboren Entscheidungshilfen in ihrer betriebswirtschaftlichen Praxis.
<b>ZT Politik_6</b>	<b>ZT Wirtschaft_11</b>	<b>ZT Technik_13</b>	<b>ZT Service_20</b>

ANZEIGE

## AUSGEZEICHNET... AUSGEZEICHNET...

... ENIGMA SYSTEM



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



**schottlander**

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

### Politik empört: Keine Beitragsenkung, aber mehr Geld für die Vorstände Selbstbedienungsladen Gesundheitswesen

Die Gesundheitskosten steigen, die Kassenbeiträge bleiben konstant – dennoch erhöhen sich im vergangenen Jahr Vorstände von Krankenkassen und KZVen ihre Gehälter

(kh) – Die Gesundheitsreform zwingt die Vorstände von Krankenkassen und Kassen-zahnärztlichen Vereinigungen (KZVen) erstmals für 2004 zur Veröffentlichung ihrer Gehälter. Und was da an Zahlen in der „Bild am Sonntag“ zum Vorschein kam, löste eine Welle der Empörung aus. So soll Enrico Kreuz, Vorstandschef der Innungskrankenkasse Brandenburg und Berlin, im vergangenen Jahr 113.353 € kassiert haben – 17.672 € mehr als 2003. Ebenfalls mehr Geld gab es für die Chefs des Bundesverbandes der Betriebskrankenkassen (BKK) – ihre Gehälter stiegen um 8,5 bzw. 10,5 % auf 215.000 und 175.000 €.

Gehälter also hoch anstatt Beiträge runter? Unionsfraktionsvize Wolfgang Zöllner kritisiert dies als „völlig falsches Signal. Was sollen die Patienten davon halten, wenn für Beitragsenkungen kein Geld

da ist, aber die Kassenvorstände sich die Gehälter erhöhen“, sagte er der „BamS“. Völlig inakzeptabel mag das Verhältnis zwischen Gehältern und Beiträgen deshalb auch für Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt sein. Diese fordert schon seit Monaten Beitragsenkungen von den Kassen, haben diese doch mit der Gesundheitsreform Milliardenüberschüsse erzielt.

BKK-Verbandsprecher Florian Lanz verteidigte die Gehaltserhöhung der beiden Vorstände jedoch mit dem Hinweis, dass diese im September 2003 erfolgt sei, also noch vor der Reform. Reichlich missglückt ist dagegen der Rehabilitationsversuch der IKK Berlin-Brandenburg. Eine Sprecherin rechtfertigte die Gehaltserhöhung von Kreuz mit einem Leistungsbonus für erreichte Ziele im Jahr 2004. Die Versicherten jedoch bekamen für ihre Belastungen im Zuge

der Reform keinen Bonus – ihr Kassenbeitrag blieb mit 14,5 % auf konstant hohem Niveau.

Eher bescheiden gestalten sich die Bezüge der Kassen-

ANZEIGE



Rund um die  
Modellherstellung  
die Nr.1!

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

### Verbesserung der durch Festzuschuss-System verursachten Situation?

## VDZI geht in die Offensive

Alarmiert durch die katastrophalen Auswirkungen des Festzuschuss-Systems auf die Labore hat der VDZI konkrete Gegenmaßnahmen ergriffen und das Gespräch in Berlin gesucht

(VDZI/kh) – Einen Auftragsrückgang von über 60 %, Entlassungen und Kurzarbeit: Die jüngsten Umfrageergebnisse von VDZI und Innungen sprechen für eine existenziell bedrohliche Situation in den Dentallaboren. Schuld daran ist das Festzuschuss-System. In einem Rundschreiben an die Innungsbetriebe macht VDZI-Präsident Lutz Wolf anhand weiterer Umfrageergebnisse konkrete Ursachen für die „katastrophale Auftragslage“ aus. Es sind u.a. die schleppende Genehmigungspraxis von ei-

nen Zahlungszielen bedingt erstmals im Mai/Juni mit ansteigenden Liquiditätsflüssen zu rechnen, so der VDZI-Präsident. Hinzu kämen u. a. die Auswirkungen der Preisabsenkungen, die eine Überbrückung der Liquiditätsschwierigkeiten der Betriebe aus eigener Kraft oftmals nicht zuließe. Alles in allem sei die Lage für die Labore deshalb „weit gefährlicher einzuschätzen, als dies bei dem Reformexperiment 1998 der Fall war“.

Der VDZI ist alarmiert und hat für eine schnelle Verbesserung

„Mindestvoraussetzung für eine Verbesserung“ erklärt Wolf. Deshalb sei der VDZI auch direkt an die Krankenkassen und zahnärztlichen Organisationen herantreten, um auf schnellere Genehmigung zu drängen und mit der Sammlung und Bewertung von Abrechnungsbeispielen die Abrechnungssicherheit in Labor und Praxis zu erhöhen. Diese und einige andere Maßnahmen mehr zeigen, dass von Resignation trotz aller Schwierigkeiten nicht die Rede sein kann. „Wir haben die politische und wirtschaftliche Herausforderung angenommen, dem neuen System eine Chance für den zahntechnischen Betrieb einzuräumen. An diesem Ziel halten wir fest“, signalisiert der VDZI-Präsident die Kampfbereitschaft des Verbandes. Mit den neuen Aktionen seien nun vor allem Politik, Kassen und Zahnärzteschaft gefordert. Doch auch jedes einzelne Labor könne mit umfassender Patienteninformation der Verunsicherung und damit dem weiteren Nachfragerückgang entgegenwirken. „Das ist Ihre Chance!“, appelliert Wolf an die Betriebe.

VDZI-Generalsekretär Walter Winkler sieht die Überzeugungsarbeit beim Patienten gar als „zentrale Daueraufgabe über die Reformen und deren Auswirkungen hinaus“ an. Die zahntechnischen Betriebe müssten Zahnärzte und Patienten von dem Wert und Nutzen moderner Zahnersatzversorgung überzeugen, so Winkler im Interview mit der ZT.



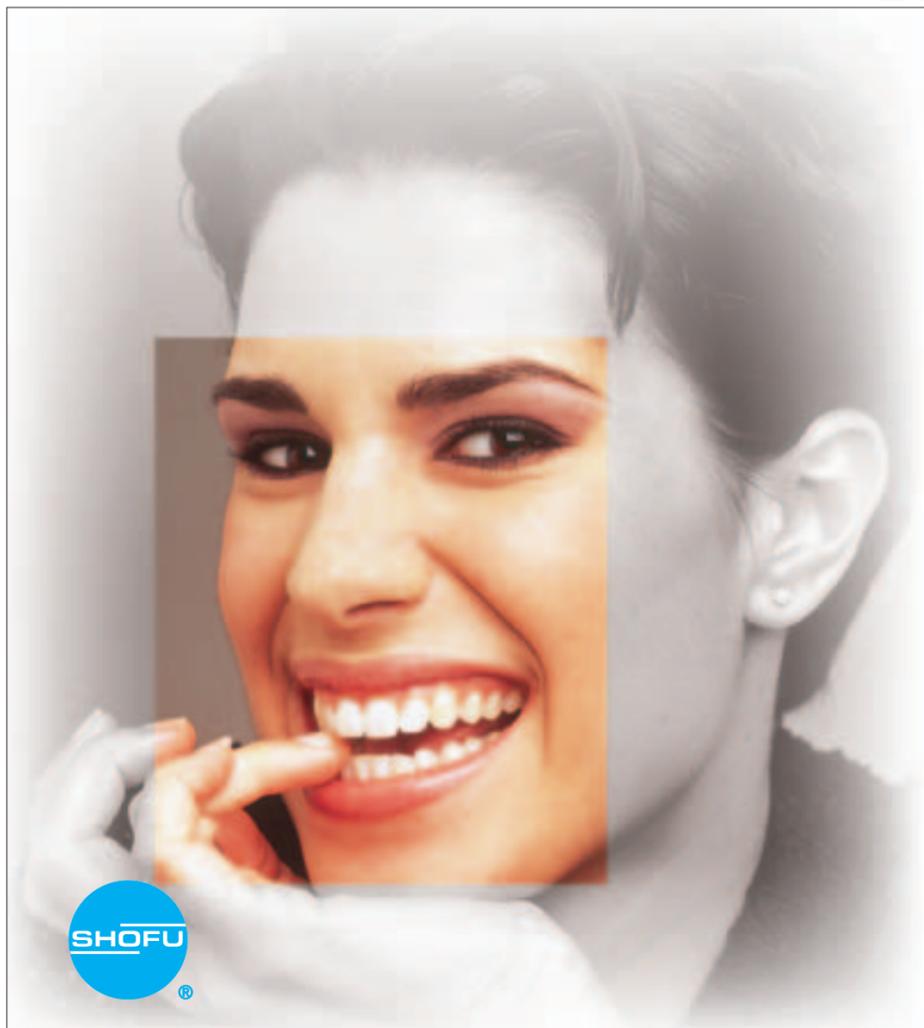
Trafen sich im Bundesgesundheitsministerium (v.l.n.r.): Walter Winkler, Generalsekretär des VDZI, Jürgen Schwichtenberg, Präsident der FEPPD und Vizepräsident des VDZI, Staatssekretär Dr. Klaus Theo Schröder, BMGS, Lutz Wolf, Präsident des VDZI, Franz Knieps, Leiter der Abteilung 2 im BMGS und Joachim Becker, persönlicher Referent des Staatssekretärs.

nem Großteil der Kassen, Umsetzungsschwierigkeiten in der Zahnarztpraxis (ZT berichtete) und nicht zuletzt die anhaltende Verunsicherung der Patienten.

Dass sich die Engpässe in den Laboren alsbald von selbst in Luft auflösen, ist unwahrscheinlich. Denn auch wenn im März/April auf Grund der bis dahin genehmigten HKP eine Verbesserung eintreten werde, so sei durch vorgeschriebene Abrechnungswege der Zahnärzte und den damit verbunde-

nen der Situation seine Kräfte in Richtung Berlin gebündelt. Dort gab es bereits ein Gespräch mit Staatssekretär Dr. Klaus Theo Schröder im Bundesgesundheitsministerium. Darin bat der VDZI-Präsident um Unterstützung für einen wirtschaftspolitischen Maßnahmenkatalog und vor allem für eine beschleunigte Genehmigungspraxis der Kassen, denn diese sei angesichts dessen, dass mit grundlegenden Veränderungen durch die Politik kaum zu rechnen ist, die

**ZT Politik\_4**





ANZEIGE

ANZEIGE



**65% Gold- u. Platinanteile**  
WAK. 16,7-10K (25 - 500°C)

**Edler, gesünder, preiswerter als bisherige ECO-Legierungen**

**ADORNOVA® NF**

multiindikativ,  
für niedrigschmelzende Spezial-Keramiken!

Eine preiswerte Legierung für Kronen und Brücken, Teleskop- und Fräsarbeiten.  
Eine Alternative zu NEM-Legierungen.

**Frei von Kupfer**

**9,45€ pro Gramm**  
unverbindl. Preisempfehlung



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

## Wenn sich fit sein richtig lohnt

Einige Kassen bieten für eine gesunde Lebensweise einen Zahnersatz-Bonus

(kh) – Die Instandhaltung seiner Zähne kann den Bundesbürger teuer zu stehen kommen. Wie gut, wenn er in solchen Fällen auf Angespertes zurückgreifen oder Nutzen aus einer privaten Zusatzversicherung ziehen kann. Doch es geht auch anders, ganz ohne eigenen Finanzaufwand. Mit etwas Fitness hier und einer Vorsorgeuntersuchung da können gesetzlich Versicherte nämlich einen Bonus für ihren Zahnersatz erhalten.

Möglich machen dies Krankenkassen wie die AOK Sachsen oder die IKK Hessen. Während andere Kassen ihren Mitgliedern für eine gesunde Lebensweise Toaster, Abos oder vergünstigte Wochenendreisen als Prämien anbieten, setzen diese Kassen in ihren Bonusprogrammen auf Gesundheitsleistungen. Die IKK Hessen zum Beispiel zahlt ihren Versicherten, die gesundheitsbewusst leben und

damit die Höchstzahl an „Gesundheitspunkten“ sammeln können, einen Jahresbeitrag für eine private Zusatzversicherung, die mit dem Partner der IKK, der Signal Iduna abgeschlossen wurde. In dieser Versicherung enthalten sind neben Leistungen wie die Zahlung zu Sehhilfen auch die anteilige Übernahme der Kosten für Inlays & Co.

In Städten wie Leipzig oder Dresden für Aufsehen sorgte daneben eine Plakataktion der AOK Sachsen. „Unser Papa macht Sport. Weil er dafür Zähne kriegt“, stimmte der abgedruckte Werbeslogan auf das im Januar gestartete Bonusprogramm ein. Für eine gesunde Lebensweise bekommen die Versicherten einen zum gesetzlichen Festzuschuss und gesetzlichen Bonus zusätzlichen Betrag zum Zahnersatz gezahlt und zwar bis zu 25 % des regulären Festzuschusses. Angesichts des ab

Juli 2005 von den Mitgliedern zu zahlenden Sonderbeitrags für eine Zahnersatz-Versicherung sei dies ein sinnvolles Programm, erklärt Dr. Heinz-Werner Raske, Pressesprecher der AOK Sachsen. Und die Resonanz ist hoch: Bis Ende Februar, in nur zwei Monaten, hätten sich 22.000 Mitglieder für das Bonusprogramm der besonderen Art angemeldet, so der Sprecher. Auf die Frage der ZT hin, wie diese Leistungen angesichts eines im zweiten Halbjahr 2004 bereits ausgeschöpften Zahnersatzbudgets und damit verbundenen Auftragsrückgängen in sächsischen Laboren gerechtfertigt werden kann, wies Raske nüchtern auf Zahlen hin. So seien pro Mitglied 2003 rund 61 € für Zahnersatz ausgegeben wurden, 2004 hingegen 83 €. Angesichts dieser Steigerung seien Auftragseinbrüche nicht nachvollziehbar, so Raske weiter. Für viele Labore ist diese Aussage wahrscheinlich ein Schlag ins Gesicht. ZT

## Online-Auktion unzulässig

Rechtliche Schritte gegen Versteigerung von Zahnersatz-Behandlungen im Internet eingeleitet

(kh) – Auf das Angebot eines Online-Betreibers, Zahnersatz-Versorgungen im Internet zu ver- und ersteigern, hat die Zahnärztekammer (ZÄK) Westfalen-Lippe mit der Einleitung rechtlicher Schritte reagiert. Das berichtete die

tenpläne einstellen und andere Zahnärzte daraufhin um deren Zahnersatz-Versorgung mit günstigeren Preisangeboten wettbieten. Die ZÄK Westfalen-Lippe halte eine Beteiligung von Zahnärzten an der Online-Versteigerung für unseriös, weil der Zahnarzt ein Heil- und Kostenplan-Angebot auf einen schriftlichen Kurzbefund hin abgibt, ohne den Patienten gesehen zu haben. Zudem wies sie die Zahnärzte auf die rechtlichen Konsequenzen einer Beteiligung an der Auktion hin – die Online-Versteigerung sei ein Verstoß gegen die GOZ. Zudem sei eine „Patientenzuweisung gegen Geld“ berufsrechtlich unzulässig und die Aktion aus wettbewerbsrechtlichen Gründen bedenklich. Die Zentrale zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs, so geht aus dem DZW-Bericht hervor, ist bereits informiert. ZT

ANZEIGE



qualität pur.  
bewusst innovativ.

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

DZW. Anlass zur Kritik gab die Online-Auktion unter 2tezahnarztmeinung.de (ZT Zahntechnik Zeitung berichtete in der letzten Ausgabe). Auf dieser Website können Patienten ihre Heil- und Kos-

## ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## ZAHNTECHNIK ZEITUNG

**Macht endlich die Augen auf!**

Leistungseinschränkungen, schlechte Vergütungen, Ärztemangel, Kurzarbeit, hohe Lohnnebenkosten und Patientenzahlungen sind nur einige Begriffe, die zeigen, wie groß die Probleme unseres Gesundheitswesens sind. Doch trotzdem erhöhen sich die Kassenfunktionäre ihre ohnehin rekordverdächtigen Gehälter in astronomische Höhen. Gleichzeitig werben sie dafür, dass Leistungen wie Zahnersatz billiger im Ausland hergestellt werden können. Dass jedoch auch deutsche Zahntechniker durch ihre Krankenversicherungsbeiträge dazu beitragen, dass diese Herren der

oberen Kassenetagen die Champagnerkorken knallen lassen können, ist ihnen offensichtlich nicht bewusst. Ihnen fehlt jegliches volkswirtschaftliches Verantwortungsgefühl, was sie auf ihren Posten politisch untragbar macht. Es wird Zeit, dass diese Missstände in der Öffentlichkeit diskutiert und möglichst bald beseitigt werden.

Ihr Roman Dotzauer



## Rekord: Riesenzahn aus Schnee gebaut

Gemeinsam haben Zahnärzte und Zahntechniker einen riesigen Schneezahn geformt, um die Kunst von Zahntechnik und -medizin ins rechte Licht zu rücken – und dabei auch noch einen Weltrekord aufgestellt

(kh) – Es ist der 4. Februar, 9 Uhr auf dem Marktplatz in Winterberg/Westfalen: Zwölf LKW-Ladungen Schnee, zu einem Rechteck aufgetürmt und mit Gerüsten umrandet, bauen sich vor einer Menge an Schaulustigen auf. Mitten unter ihnen einige entschlossene Zahntechniker und Zahnärzte, die es sich zum Ziel gesetzt haben, aus dem eckigen Klotz den größten Schnee-Backenzahn der Welt zu formen. Mit Motorsägen und Hacken bewaffnet gehen die Tatkräftigen unter der Leitung von ZTM Jochen Peters das Mammutprojekt an. Zwei Tage später ist der Riesenzahn schließlich fertig und nach der Vermessung durch den Winterberger Bürgermeister Werner Eickler der Weltrekord amtlich: Mit einer Höhe von 6,80 Meter ist dem Schneezahn und seinen Erbauern der Eintrag ins Guinnessbuch der Rekorde so gut wie sicher. Nur eine nette Geschichte, eine

Aktion aus Spaß an der Freude oder aus Lust auf Rekord? Von wegen. Hinter dem medienwirksamen Projekt steckt vielmehr eine berufspolitische Intention. „Das wichtigste an der Aktion ist nicht der Rekord, sondern dass die Leute eine Idee davon bekommen, wie viel handwerkliches Geschick ein Zahntechniker oder Zahnarzt haben muss“, erklärt Jochen Peters gegenüber der Westfalenpost. Ähnlich sieht es auch ZTM Dominik Kruchen, Obermeister der Innung Düsseldorf, der mit an der Aktion beteiligt war. Für ihn war es wichtig zu zeigen, dass schöne Zähne eine positive Wir-

kung haben, gleichzeitig sollte den Leuten die Angst davor genommen werden, in Zeiten von Festzuschüssen auf hochwertigen



Das BioDentalPartner-Zahnschnitzteam feiert den neuen Guinnessrekord.

gen Zahnersatz verzichten zu müssen. Vor allem was die Qualität von Zahnersatz angeht, kann das Projekt als eine Herzblutangelegenheit für die beteiligten Zahntechniker und Zahnärzte beschrieben werden, gehören sie doch allesamt

## Selbst ...

Fortsetzung von Seite 1

Die Gehälter der Vorsitzenden der einzelnen KZVen schwanken zwischen 250.000 € in Niedersachsen und 162.000 € in Hamburg und Berlin. Dazu gibt es oft noch einen Dienstwagen und zusätzliche, erfolgsorientierte Vergütungen. KBV-Chef Dr. Andreas Köhler sieht die Höhe der Bezüge angesichts der Arbeitsbelastung der Vorstände als gerechtfertigt an, eine 60-Stunden-Woche sei eher die Regel als die Ausnahme. Da kann sich Gesundheitsexperte Karl Lauterbach nur wundern, denn gleichzeitig sei es den Vorständen in der Mehrzahl möglich, neben ihrer Funktionärstätigkeit auch ihre Praxis weiterzuführen. Zudem kritisierte Lauterbach gegenüber „Spiegel Online“, dass – anders als in privaten Unternehmen – die Funktionäre kein persönliches Risiko tragen, dennoch genauso gut wie Manager in der freien Wirtschaft bezahlt würden. ZT

## ZT Schreiben Sie uns!

Ihnen brennt ein Thema unter den Nägeln? Sie möchten den Berufskollegen Ihre ganz persönlichen Erfahrungen und Ansichten näher bringen, zur allgemeinen Diskussion anregen oder unserer Redaktion einfach nur Feedback geben?



Dann schreiben Sie uns! Schicken Sie uns Ihre Meinung an folgende Adresse:

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

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 Autorenrichtlinien. 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.



## Keine Laborverträge mit Osteuropa

KZVS weist die unter [www.protestliste.de](http://www.protestliste.de) zu lesenden Vorwürfe strikt zurück

(dh) – In Sachsen herrscht momentan dicke Luft. Zahnärzte und Zahntechniker schießen im Freistaat gegen die eigene Kassenzahnärztliche Vereinigung (KZVS) sowie die Handwerkskammer. So wirft man sich

aus Hartha ist auf genannter Seite dessen Vorwurf zu lesen, die KZVS würde vertraglich mit ausländischen Laboren zusammenarbeiten. So ist bei ihm unter anderem zu lesen: „Aus gut informierten Kreisen erfuhr

gen die Kassenzahnärztliche Vereinigung, die bislang offiziell immer die Qualität deutscher Dentallaboratorien herausgehoben hatte. Die KZVS wehrt sich massiv gegen diese Anschuldigungen und droht – sollten sol-

### ZT Statement

„Diese Mitteilung (die KZV Sachsen würde seit einiger Zeit versuchen, Verträge mit tschechischen und polnischen Laboren abzuschließen – Anmerk. d. Red.) entbehrt jeglicher Grundlage und ist falsch. Die KZV Sachsen hat zu keinem Zeitpunkt Versuche unternommen, entsprechende Verträge mit ausländischen Laboren abzuschließen. Verträge mit osteuropäischen Dentallaboren existieren nicht und sind nicht geplant. Im Gegenteil, die KZV Sachsen hat sich gemeinsam mit den sächsischen Zahntechnik-Innungsbetrieben gegen Versuche einzelner Krankenkassen gewehrt, die Zahnärzte zu bewegen, zahntechnische Arbeiten zu Dumpingpreisen im nahen und fernen Osten herstellen zu lassen. (...)



Die mangelnde Seriosität von Herrn Richter ist uns bereits aus früheren Internetauftritten bekannt. Von diesen haben sich die sächsischen Zahntechnik-Innungsbetriebe der KZV Sachsen gegenüber massiv distanziert.“

Dr. Ralph Nikolaus, stellv. Vorstandsvorsitzender KZVS

gegenseitig mangelnde Seriosität bzw. Vetterwirtschaft vor. An vorderster Front mit dabei kämpft Jens Richter mit seiner Internetplattform [www.protestliste.de](http://www.protestliste.de) gegen vermeintliche und offensichtliche Missstände an. Als jüngstes Beispiel des Zahntechnikers

protestliste.de, dass die KZVS seit einiger Zeit versucht, Verträge mit tschechischen und polnischen Laboren abzuschließen. Dies wäre dann ein weiterer Schlag für Arbeitsplätze schaffende sächsische Labore.“

Harte Anschuldigungen ge-

che Aussagen weiterhin veröffentlicht werden – mit rechtlichen Konsequenzen gegen den Betreiber dieses Internetauftritts. Zudem betont die sächsische KZV nachdrücklich, weder erwähnte Verträge abgeschlossen zu haben, noch solche zu planen. **ZT**

### ZT Kurznotiert

**Mehr arbeitslose Zahntechniker in Sachsen.** Das Landesarbeitsamt Sachsen verzeichnete im Januar 2005 586 arbeitslose Zahntechniker in Sachsen. Im Vergleich zum Vorjahr ist die Zahl damit gestiegen. So waren von August bis Oktober 2004 308 Zahntechniker als arbeitslos gemeldet. Zur Erinnerung: Ende August 2004 waren „lediglich“ 175 Zahntechniker arbeitslos. Die Steigerung auf 308 bis Oktober 2004 wird allgemein auf den Sicherheitsabschlag für Zahnersatz in Sachsen zurückgeführt.

Auch die Zahl der arbeitssuchenden

Zahntechniker, die sich nach ihrer Kündigung noch in der Kündigungsfrist befinden, ist in Sachsen angestiegen. So waren im Januar 2005 720 Techniker als arbeitssuchend registriert, von August bis Oktober 2004 hingegen waren es 577.

**Unverständnis über Praxisinspektionen.** Obwohl die Datenlage von erfolgten Infektionsübertragungen in Zahnarztpraxen eine flächendeckende Kontrolle nicht rechtfertigt, werden von den Behörden in NRW zahlreiche Praxisbegehungen angeordnet. Diese sind jedoch nicht sach-

bezogen und angemessen, und in ihrer Sinnhaftigkeit nicht nachvollziehbar. So müssen die Zahnärzte etwa die „Vorlage des Nachweises der Sachkenntnis“ derjenigen Techniker vorlegen, die für die Instandhaltung der zahnärztlichen Behandlungseinheit zuständig sind. Für BZÄK-Präsident Dr. Dr. Jürgen Weitkamp ist dieses bürokratische Vorgehen unverständlich, wurden doch die Zahnärztekammern unlängst angemahnt, die in der Zahnmedizin geltenden Vorschriften auf ihr Entbürokratisierungspotenzial hin zu überprüfen. (ots)

## „Bessere Leistungen zu leistungsgerechteren Preisen bleibt das Ziel“

Im Interview mit der ZT Zahntechnik Zeitung: VDZI-Generalsekretär Walter Winkler über das Festzuschuss-System und wie Labore über dessen negative Auswirkungen hinaus ihre Zukunft erfolgreich meistern können



VDZI-Generalsekretär Walter Winkler

**ZT** Das Zahntechniker-Handwerk muss derzeit mit einem dramatischen Auftragsrückgang fertig werden. War dieser nach den Erfahrungen von 1998 vorhersehbar?

Nach den Ankündigungen der Krankenkassen und KZBV gegenüber der Politik im letzten Jahr war dies nun wirklich nicht zu erwarten, befürchten musste man es angesichts des komplizierten Regelwerkes gleichwohl. Diese Befürchtung ist in den letzten Wochen gewachsen, nachdem wichtige Entscheidungen für die Anwendung des Festzuschuss-Systems erst sehr spät im Dezember zwischen gesetzlichen Krankenkassen und KZBV entschieden wurden und weil wichtige Grundlagen, wie etwa der endgültige Heil- und Kostenplan sowie weitere Abrechnungsfragen, strittig sind und vom zahnärztlichen Bundeschiedsamt bis heute noch nicht entschieden wurden. Ein Auftragsrückgang, wie er sich derzeit darstellt, hätte nicht sein müssen, hätte man die alte VDZI-Forderung nach einer Übergangsregelung ernst genommen.

**ZT** Welche Maßnahmen könnten die Betriebsinhaber heute noch ergreifen, um die wirtschaftlichen Folgen etwas zu mindern?

Die Handlungsmöglichkeiten der Betriebe bei Auftragsrückgang sind leider immer gleich. Kosten reduzieren, Personalkapazitäten flexibilisieren und vor allem Liquidität sicherstellen. Insbesondere der letzte Punkt, die Liquiditätssicherung, dürfte die Betriebe vor große Probleme stellen, da die Banken restriktiver reagieren als dies noch vor einigen Jahren der Fall war. Neben diesen zwingenden kurzfristigen Maßnahmen jedoch muss man an die zahntechnischen Betriebe appellieren, ihre Kompetenz und ihre Kreativität noch stärker dafür einzusetzen, dass der Zahnarzt und die Patienten von dem Wert und Nutzen moderner Zahnersatzversorgung überzeugt werden. Dies ist eine zentrale Daueraufgabe über die Reformen und deren Auswirkungen hinaus. Es ist meine feste Überzeugung, dass dies die eigentliche Herausforderung dieses Jahrzehnts für die Branche insgesamt sein wird, weil

das Gesundheitswesen vor weiteren Deregulierungen stehen dürfte.

**ZT** Wann wird sich die Auftragslage Ihrer Meinung nach wieder normalisieren und vor allem, auf welchem Niveau?

Es ist davon auszugehen, dass die Genehmigungspraxis in den nächsten Wochen deutlich beschleunigt wird. Hierfür hat sich der VDZI massiv in den zuständigen Gremien eingesetzt. Der zweite Problemkreis, der eine Normalisierung der Auftragslage hemmt, sind die nach wie vor zu komplizierten Regelungen, die zwischen Krankenkassen und Zahnärzten gefunden wurden. Der Bürokratismus in der Praxis und bei den

ANZEIGE



Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • [www.picodent.de](http://www.picodent.de)

Krankenkassen nimmt mit dem neuen System entgegen aller Absichten nicht ab, sondern zu. Es wird daher entscheidend darauf ankommen, dass sich Krankenkassen und Zahnärzte bald über die endgültigen Regelungen der Abrechnungsgrundlagen verständigen, um so die Komplexität des Festzuschuss-Systems zu reduzieren. Meine persönliche Überzeugung ist, dass es ohne ein flexibles Reagieren mit der Folge von Änderungen der Befundstruktur und der Festzuschüsse nicht gehen wird. Ohne eine breite Akzeptanz und Nachvollziehbarkeit der Regeln beim Patienten und beim Zahnarzt wird es keine dauerhafte Rückkehr auf das bisherige Versorgungsniveau geben. Und auch bei dieser Frage muss an Zahnarzt und Labor appelliert werden, sich der Herausforderung zu stellen, dem Patienten selbstbewusst und offensiv moderne Zahnersatzversorgung und deren Werthaltigkeit zu vermitteln. Dazu gehört eine gemeinsame Qualitätsoffensive. Wer sich wegen der aktuellen Situation im kurzfristigen Preisgerede verliert, nimmt an der positiven Positionierung seiner Leistungen nicht teil, setzt den Zug auf das falsche Gleis. Bessere Leistungen zu leistungsgerechteren Preisen bleibt das Ziel für Zahnarzt und Labor.

**ZT** In den Medien werden bisher noch keine Kampagnen zum Festzuschuss-System, welche die Patienten wesentlich verunsichern könnten, wahrgenommen. Worauf ist dies zurückzuführen?

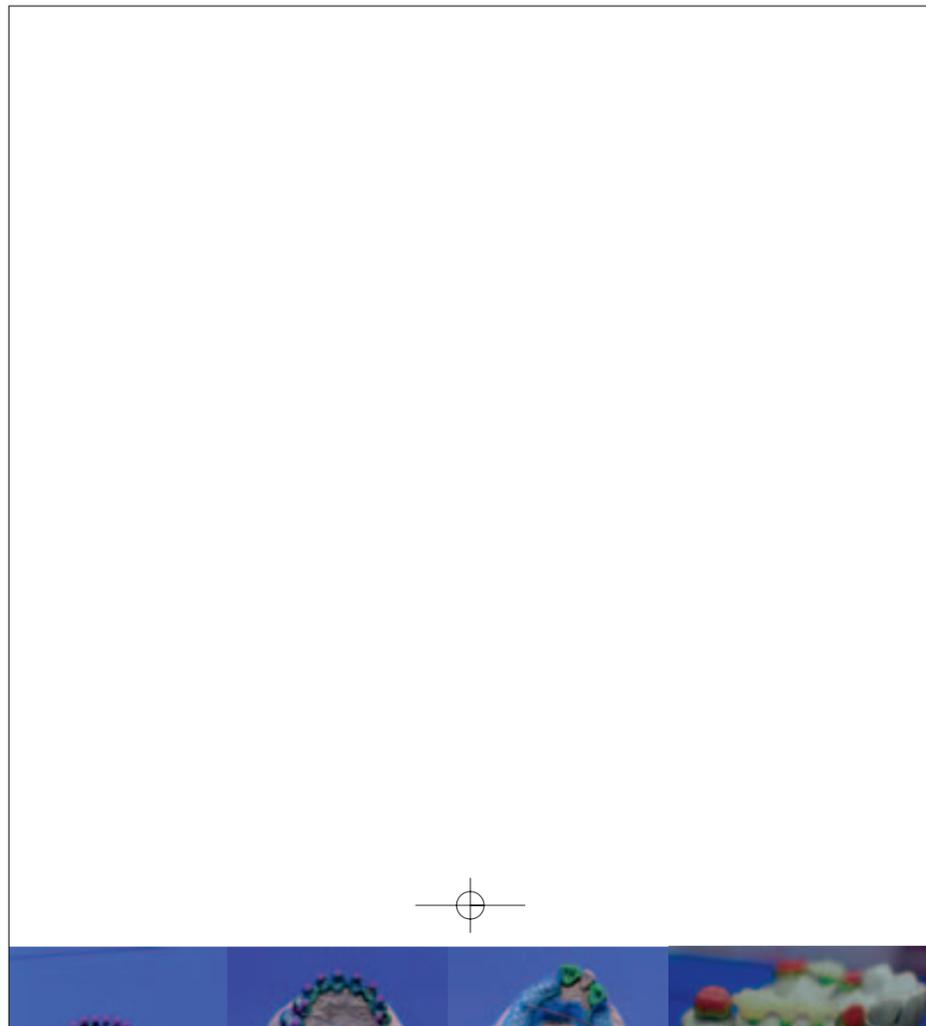
Gibt es eine Verunsicherung der Patienten, die nur nicht in den Medien zum Tragen kommt?

Die Ruhe an der Medienfront ist vom VDZI gewünscht worden und man kann für die Zahnersatzversorgung hoffen, dass dies auch die nächsten Wochen noch so bleibt. Jedoch gibt es erste Anzeichen, dass sich die Medien nach dem Tsunami-Trauma, der Grippepelle und den Landtagswahlen dem Thema „Zahnersatz“ wieder stärker widmen. Das Zahntechniker-Handwerk ist nicht daran interessiert, durch Informationen über die derzeitige schleppende Genehmigungspraxis für weitere Verunsicherung der Patienten zu sorgen. Die Genehmigungspraxis wird behoben – die Verunsicherung bliebe aber für längere Zeit zurück. Das wäre nicht gut. Die noch vorhandene Medienruhe muss von Zahnarzt und Labor benutzt werden, den Patienten ungeachtet der ungelösten Detailfragen Sicherheit und Vertrauen zu vermitteln.

**ZT** Der VDZI hat in den letzten Wochen zahlreiche Gespräche mit der Politik geführt und auf die dramatische Situation im Zahntechniker-Handwerk aufmerksam gemacht sowie um Unterstützung gebeten. Was sind nun die nächsten Schritte des Verbandes?

Das Festzuschuss-System ist politisch mit breiter Mehrheit von Berlin gewollt und hat seine Chance verdient. Das wir mit unseren Zweifeln Recht hatten, hilft nicht weiter. Wir werden weiter unermüdlich bei Krankenkassen und Zahnärzten für ein reibungsloses Funktionieren des Systems werben. Wir werden fortfahren, geeignete Vorschläge zu unterbreiten, die die Befundstrukturen und das Festzuschussniveau zur Sicherung des Versorgungsniveaus von Ungereimtheiten und Mängeln bereinigen, um so das Versorgungsniveau auf den tatsächlichen Bedarf anzuheben. Hier ist der Gemeinsame Bundesausschuss der Zahnärzte und Krankenkassen gefordert, der schnell und unkonventionell auf festgestellte Mängel und Fehler des Systems reagieren muss. So ist die finanzielle Diskriminierung, die die Kombinationsversorgung im Festzuschuss-System erfahren hat, für Fachleute und für Patienten mehr als skandalös. Der VDZI führt seine Gespräche derzeit in Berlin und Bonn und wird weiter in den Parteien und in den zuständigen Ausschüssen die Interessen der Laboratorien vertreten, auch weil es die Interessen der Patienten sind, die auf die Funktionsfähigkeit des neuen Systems vertrauen müssen. Der VDZI ist aktuell die treibende Kraft zur Verbesserung der Lage. **ZT**

ANZEIGE



Verschiedene Kreditinstitute sammeln in Branchenberichten ihr Wissen über die Leistungsfähigkeit ihrer Kunden – so auch über die Dentallabore. ZT Zahntechnik Zeitung hat einzelne Berichte ausgewertet und wird Ihnen wichtige Aspekte daraus in einer dreiteiligen Serie vorstellen. Erfahren Sie, wie mögliche Geldgeber die Zahntechnikbranche beurteilen!

## Kreditinstitute bewerten Zahntechniker-Handwerk

### Teil I: Aktuelle Entwicklungen

Banken scheuen unnötiges Risiko. Wenn Geld verliehen wird, so soll es möglichst reibungslos wieder zurück in die eigenen Taschen fließen. Eine heute vielleicht noch gar nicht sichtbare, wirtschaftlich ungünstige Situation des möglichen Schuldners erhöht jedoch das Risiko für die Banken, dass dieser Geldfluss gestört wird. Branchenberichte sollen dieses Risiko für die Geldgeber mindern. So haben zum Beispiel die Sparkasse oder auch die Hypo-Vereinsbank ausführliche Ex-

poses anfertigen lassen, in denen unter anderem auch die Situation der Zahntechniker analysiert wird. In den Berichten wird eine Antwort auf eine Vielzahl von Fragen gesucht. Mit welchen Chancen und Risiken müssen Dental-Studios jetzt und in 15 Jahren rechnen? Welche Labore entwickeln sich in eine sichere Zukunft und welche werden wahrscheinlich scheitern? Wie wird sich der Bedarf an Zahntechnik in der Zukunft entwickeln? Für den einzelnen Zahntechniker ergeben die Branchenberichte damit einen spannenden Einblick in die Sichtweise potenzieller Geldgeber – wie

diese ihn und seine Zukunft einschätzen.

Die Sparkasse weist gleich zu Beginn ihres Branchenberichtes auf die „Sandwich-Position“ der Dentallabore zwischen der einflussreichen Dental-Industrie und zwischen ihrem großen Partner, dem Zahnarzt hin. Der eigene Spielraum scheint gering. So werden gewerbliche Labore zum einen als reiner Zulieferer der Zahnärzte gesehen, die über den eigentlichen Marktzugang verfügen. Zum anderen wird ihnen nur wenig Entscheidungsfreiheit gegenüber der im großen Maßstab arbeitenden Dentalindustrie

zugestanden. Nur durch einen „Trend zur Größe“ der einzelnen Labore könne sich dieses Missverhältnis lösen. Deshalb bewerten die großen deutschen Banken die momentane Kleinstateerei der Labore mit großem Misstrauen. So ist entgegen dem allgemeinen Trend im Gesundheitswesen die durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten pro Dentallabor von 1994 bis 2001 von dreizehn auf neun Mitarbeiter gesunken. Solche Kleinbetriebe können in ihrer aktuellen Ausrichtung nach Ansicht der Banken den Erfordernissen der Zukunft nicht folgen. Obwohl Inhaber von Kleinbetrie-

ben als fachlich qualifiziert gelten, fehle ihnen Zeit und Geld für ein ausreichendes Betriebsmanagement, für die Pflege der Marktbeziehungen oder für den Einsatz moderner Technik. Eine wirtschaftliche Zukunft für eine Vielzahl an Kleinbetrieben sehen die Banken

es bereits vielfältige Formen der Kooperation, angefangen von unverbindlichen Erfahrungsaustauschgruppen bis hin zum relativ verbindlichen Franchisekonzept von Fleming Dental. Eine Kooperation von kleinen und mittelgroßen Laboren erscheint

### ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

INFO

- Den Branchenbericht der Hypo-Vereinsbank können Sie anfordern unter [info@hvb.de](mailto:info@hvb.de) (Kosten: 9 Euro).
- Der Branchenbericht der Sparkasse kann unter der Telefonnummer 0 30/2 02 25-57 60 unter Angabe des Branchencodes 33.10.4 angefordert werden (Kosten: 25 Euro).
- Der Forschungsbericht „Bedarfsermittlung für prothetische Leistungen in der Zahnheilkunde bis 2020“ der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Prothetik und Zahnheilkunde ist unter [www.dgzpw.de](http://www.dgzpw.de) einzusehen.

deshalb in der Fusion und damit in dem Trend zur Größe, aber auch in einer möglichen Spezialisierung oder einer Kooperation einzelner Betriebe mit anderen Anbietern. Bei der Spezialisierung, so die Überlegungen der Banken, richte der Betriebsinhaber die Tätigkeit seines Labors auf wenige Teilaspekte eines breiten Leistungsspektrums aus. Dadurch könne sich ein Erfahrungseffekt einstellen, der zu einem Qualitäts- und Quantitätsvorsprung gegenüber weniger spezialisierten Mitbewerbern führt. In der Dentalbranche gibt

den Banken beispielsweise bei der gemeinsamen Nutzung der CAD/CAM-Technologie in einem gemeinsamen Fräszzentrum sinnvoll. Durch die Abhängigkeit der Zahntechniker von der Gesundheitsbranche befinden sich die Labore nach Ansicht der Banken in einem ständigen Balanceakt zwischen Hoffen und Bangen. Die meiste Hoffnung wird dabei Unternehmen zugesprochen, die sich am signifikanten „Trend zur Größe“ beteiligen oder die es schaffen, dass eigene Labor als unverwechselbare Marke zu profilieren. **ZT**

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 Dentaurum zur Verfügung.  
**Hotline +49 72 31 / 803-440**

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



Turnstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 72 31 / 803-0 · Fax +49 72 31 / 803-321  
[www.dentaurum.com](http://www.dentaurum.com) · E-Mail: [info@dentaurum.de](mailto:info@dentaurum.de)

## Viel Lärm um nichts

KZBV-Patientenbroschüre über Niedrig-Implantatpreise sorgte bei Zahnärzten für wenig Aufregung

(dh) – „Preis-Dumping bei Implantaten“, „Bewusster Versuch, die Preise zu brechen“, „Verwirrung bei Patient und Praxis“ – Anfang Februar schlugen die Wellen hoch, als die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) in einer Patientenbroschüre die Gesamtkosten für ein „Implantat zum Ersatz des Zahnes 15“ auf 1.600 Euro bezifferte. War dies vielleicht ein bewusster Versuch, die Preise für zahntechnische Leistungen zu drücken? ZT Zahntechnik Zeitung hat nachgefragt, wie Zahnärzte auf die Broschüre reagiert haben, welche „millionenfach“ an die Praxen verteilt worden ist. Das Ergebnis ist überraschend: Nirgends war Hektik und Aufregung zu spüren. Vielfach war die Broschüre nur nebenbei zur Kenntnis genommen wurden, andernfalls landete sie tatsächlich gleich im Papierkorb. Keiner der befragten Zahnärzte, die „den KZBV Stapel bereits gelesen“ hatten, sprach allerdings von einem bewussten Versuch der KZBV, Preisdumping in der Implantologie heraufzubeschwören. Dennoch wurde auch Kritik an der Informationsbroschüre der KZBV laut. Die Übersicht greife unabhängig vom Preis leider viel zu kurz, meinte einer der befragten Dentisten. „Implantate können auf verschiedenen Systemen gefertigt werden. Das kann unter-

schiedliche Preise zur Folge haben. Doch darüber findet sich nichts“, so der Zahnarzt verärgert. An den Patienten weitergegeben hatten jedenfalls die wenigsten Zahnärzte die Broschüre. Nicht ganz so gelassen reagierte der Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa (BDIZ/EDI). Dieser hatte der KZBV vorgeworfen, mit ihren abgerundeten „Zirkawerten“ im Ergebnis Fallpauschalen zu provozieren. Mithilfe der Broschüre würde „künftig ein Einzelzahn-Implantat, komplett versorgt, nur 1.600 Euro kosten dürfen, weil die KZBV als Körperschaft des öffentlichen Rechts das so publiziert hat“. Die Broschüre wurde als Versuch zum Preisdumping hart kritisiert. Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung war über so viel unerwarteten Gegenwind vor allem durch die Medien selbst überrascht. KZBV-Presse Sprecher Dr. Reiner Kern gegenüber der ZT Zahntechnik Zeitung: „Für uns stellt die Kritik an dieser Broschüre einen deutlichen Lernprozess dar. Wir werden zukünftig wieder mehr mit Preisspannen arbeiten müssen. Uns ging es einfach darum, Beispiele anzugeben – wie es immer verlangt wird. Ein mündiger Patient ist unserer Meinung nach in der Lage, von diesen Beispielen aus zu abstuhieren.“ **ZT**







# INNUNGEN INTERN

## „Zukunft braucht Jugend“

Die feierliche Übergabe der Gesellenbriefe auf der Freisprechungs- und Abschlussfeier hat bei der Zahntechniker-Innung Arnsberg bereits Tradition

Das nass-stürmische Wetter konnte der feierlichen Stimmung an diesem Tage nichts anhaben. So war am Abend

ner sowie Lehrlingswart Peter Herzog. Nach der feierlichen Eröffnung durch Obermeister Wagner übernahm VDZI-

appellierte dieser besonders an die Wirtschaft, sich ihrer Verantwortung für die jungen Menschen im eigenen Land bewusst zu werden. Zudem forderte Wolf die Politik auf, wirtschaftliche Rahmenbedingungen als Anreiz hierfür zu schaffen. Seinen Vortrag beendete der VDZI-Präsident mit den hoffnungsvollen Worten Victor Hugo's: „Die Zukunft hat viele Namen. Für die Schwachen ist sie das Unerreichbare, für die Furchtsamen das Unbekannte, für die Tapferen ist sie die Chance.“ Insgesamt wurden an diesem Abend 113 Prüflinge von Peter Herzog in den Gesellenstand freigesprochen. Als die fünf Prüfungsbesten sind Paul Adamski aus Bochum, Jessica Diehl aus Mundersbach, Christina Grass aus Herdecke, Carina Klein aus Kreuztal sowie Julia Lenze aus Geseke zu nennen. Nach



VDZI-Präsident Lutz Wolf (li.), Lehrlingswart Peter Herzog (Mitte hinten) und OM Josef Wagner (re.) mit den Prüfungsbesten Christina Grass, Carina Klein, Julia Lenze und Paul Adamski (v. l. n. r.).

des 12. Februar 2005 auf dem Parkplatz des Hotels „Zweibrücker Hof“ in Herdecke kaum noch eine Lücke zu finden. Grund war die Freisprechungsfeier der zukünftigen Gesellen des Zahntechniker-Handwerks der Innung Arnsberg. Denn nach dreieinhalb Jahren Ausbildung konnte nun die erfolgreich bestandene Gesellenprüfung gebührend gefeiert werden. „Es war unsere Idee, den jungen Menschen eine Perspektive zu geben und ihnen vor allen Dingen auch für die Mühen der Ausbildung zu danken. Ich denke mir, ein guter Abschluss wird sicherlich auch das positive Denken beeinflussen“, so Obermeister Josef Wagner über den Grundgedanken der Freisprechungsfeier seiner Innung.

An den Festlichkeiten nahmen sowohl Eltern und Freunde der ehemaligen Lehrlinge als auch die inzwischen zu wichtigen Bezugspersonen gewordenen Lehrer und Vertreter des Handwerks bzw. der Innungen teil – allen voran OM Josef Wag-

ner sowie Lehrlingswart Peter Herzog. Nach der feierlichen Eröffnung durch Obermeister Wagner übernahm VDZI-Präsident Lutz Wolf die Rolle des Festredners. Unter dem Motto „Zukunft braucht Jugend“ appellierte er an die jungen Gesellen, in ihre Verantwortung hineinzuwachsen und ebenfalls ihr Bestmöglichstes für die Einhaltung des Generationenvertrags zu tun. Wolf stellte klar, dass hierbei jeder selbst für seine Zukunft verantwortlich ist, jedoch mit der Wahl der Ausbildung zum Zahntechniker-Gesellen der erste Schritt zum Erfolg bereits unternommen wurde. Doch soll an diesem Tag das Lernen nicht vorbei sein, denn „gerade in einer Zeit der Globalisierung – und auch der ‚Globulentierung‘ – entscheidet das Maß der Qualifikation über die eigenen Zukunftschancen“, so Wolf. Mit diesem Seitenhieb



OM Josef Wagner: „Die jungen Leute haben sich gefreut, und das ist die Hauptsache.“

seinen Zukunftsplänen gefragt, antwortete Paul Adamski: „Entweder mache ich den Meister oder ich werde Zahnmedizin studieren. Aber auf jeden Fall bleibe ich in der Branche.“

Für Carina Klein waren die ersten gesammelten Berufserfahrungen als Zahnarzt-helferin einst nicht genug. So wechselte sie in die Zahn-technik: „Mir war das damals einfach zu langweilig. Im Labor hingegen hat mich schon immer der künstlerische und handwerkliche Aspekt dieser Arbeit gereizt.“

Josef Wagner ist jedenfalls sehr stolz auf seine Schützlinge: „Ich glaube schon, dass die jungen Menschen mit der Zahntechnik eine Perspektive haben. So haben wir auch das dentale Fortbildungszentrum gebaut, wo sich die Innungsmitglieder, Angehörigen sowie Angestellten zu einem verhältnismäßig kleinen Preis weiterbilden können.“

Im Anschluss an die offiziellen Feierlichkeiten folgte eine kurze Rückschau auf die Zeit während der Ausbildung, auf amüsante Weise vorgetragen von zwei nunmehr Ex-Lehrlingen. Dabei wurde sehr stark deutlich, welche enge Bindung zwischen den jungen Auszubildenden und ihren Lehrern während der vergangenen dreieinhalb Jahre entstanden ist. Trotz der Freude über das Ende des Prüfungsstresses und dem bestandenen Abschluss war doch ein wenig Wehmut zu spüren.

Bevor der zeremonielle Teil des Abends endgültig in den kulinarischen bzw. rhythmischen Teil überging, gab es noch allerlei Hochwertiges bei der Tombola zu gewinnen. Die Regie sowie Preisvergabe übernahm die Lottofee in Gestalt des Kreislehrlingswarts Hans-Holger Holz.

Das Schlusswort an dieser Stelle hat OM Josef Wagner: „Ich glaube, dass die heutige Veranstaltung wieder so gut gelungen ist, wie in den vergangenen Jahren. Die jungen Leute haben sich gefreut und das ist die Hauptsache!“

## „Das Verhältnis von Schule und Innung ist außergewöhnlich gut“

ZT Zahntechnik Zeitung sprach im Rahmen der Feierlichkeiten mit Lehrlingswart Peter Herzog und Kreis-Lehrlingswart Hans-Holger Holz

**ZT Herr Herzog, was ist Ihre konkrete Aufgabe als Lehrlingswart?**

Meine Aufgabe besteht darin, die Lehrlinge während der Ausbildungszeit zu betreuen, sie zu beraten, aber auch die Ausbildungsbetriebe zu unterstützen. Ich koordiniere zwischen den Betrieben, Schule und der Innung. Ich bin auch in jedem Fall persönlicher Ansprechpartner für jeden Lehrling und auch immer erreichbar, sozusagen die „Mutter der Nation“.

**ZT Welchen Einfluss haben Sie auf die Prüfungsmotivation der Auszubildenden?**

Herzog: Ich habe eine sehr gute Beziehung zu den Lehrlingen. Die hat sich in diesen dreieinhalb Jahren entwickelt, besonders in der Zeit vor der Prüfung. Als Vorsitzender der Prüfungsausschüsse bin ich auch vom ersten Tag an mit dabei.

Holz: Auch das Verhältnis von Innung und Schule ist außergewöhnlich gut. Da der Schule das Geld für die Ausstattung fehlte, wurde dies von der Innung übernommen. Das hat man selten. Der gute Kontakt zwischen Lehrer und Betrieb wirkt sich ebenfalls positiv auf die Ergebnisse aus.

**ZT Die hohe Zahl von bestandenen Prüfungen reflektiert diese Tatsache sehr gut. Sehen Sie Ihre Methode als den optimalen Ausbildungsweg?**

Holz: Sie haben heute Abend auch selbst gesehen, wie wichtig es den Lehrlingen war, sich bei ihren Lehrern zu bedanken. Dieses sehr gute Verhältnis zwischen Lehrern

und Schülern rührt vor allem auch von der familiären Prägung dieser Ausbildung. Die ist schon da auf Grund der Größenordnung der Betriebe im Handwerk, im Gegensatz zur Industrie. Die persönlichen Strukturen werden anders gefördert als beispielsweise mit einer Ausbildung bei der Industrie.

Herzog: Es ist vielleicht insgesamt auch ein Vorteil der handwerklichen Ausbildung bzw. der Handwerkstradition.

**ZT Ein Grund mehr dies zu fördern. Gerade in der Vergangenheit wurde das familienbewusste bzw. traditionelle Denken eher in den Hintergrund gerückt.**

Holz: Richtig, und ich denke es ist höchste Zeit, dass Gewerkschaften dies mehr unterstützen sollten.

**ZT Sie sind ja bestes Beispiel für den Erfolg dieser Denkweise.**

Herzog: Wir gehen auch diese Wege. Wir sagen, wer Probleme hat, soll mit diesen zu uns kommen. Wir sind dafür zu ständig, wir versuchen zu helfen. Nicht nur an einem Tag wie heute ist den Lehrlingen bewusst, was wir für sie getan haben (z.B. haben wir ihnen die Prüfungsangst genommen).

Die menschliche Schiene hat schon Anklang gefunden. Sehen Sie unseren Obermeister – der ist heute selber richtig glücklich darüber, all die glücklichen jungen Menschen zu sehen. **ZT**

**ZT Vielen Dank für das Interview!**

## ZHB gratuliert Zahntechniker trafen sich in Berlin

Zahntechniker-Handwerk Baden gratulierte Ehrenobermeister ZTM Waldemar Heger zum 80. Geburtstag

Der Jubilar ZTM Waldemar Heger begleitete von 1970 an über 25 Jahre lang das Amt des Obermeisters der Innung und stand in der berufspolitischen Verantwortung. In Würdigung seiner Verdienste um das Zahntechniker-Handwerk in Baden wurde der heute 80-Jährige bereits 1996 zum Ehrenobermeister der Innung ernannt.

Für sein außerordentliches Engagement für den Berufsstand wurde er durch die Innung 1975 mit der Großen Verdienstmedaille in Gold geehrt. Eine weitere Anerkennung fand sein Wirken 1986 mit der Verleihung der Ehrennadel in Gold, der höchsten Auszeichnung, die das ZHB vergibt.

Seit seinem Eintritt in den Ruhestand widmet sich Heger intensiv seiner zweiten Berufung. Der im „Who is Who“ geführte Künstler ist als Maler und Bildhauer über die Grenzen hinaus bekannt und ge-

nießt höchste Anerkennung. Neben seiner künstlerischen Arbeit gibt er heute mit viel Freude sein Wissen und Können in Zeichenkursen an Schüler aller Altersklassen weiter. Das ZHB wünscht seinem Ehrenobermeister weiterhin beste Gesundheit und Schaffenskraft! **ZT**

### ZT Adresse

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



15. Berliner Zahntechnikertag: ZIBB klärte an ihrem Infostand über Innungsleistungen auf

„Wie komfortabel ist eine Okklusion? Was ist unter funktionellen Gesichtspunkten das Optimale?“ Mit diesen Fragen eröffnete Prof. Dr. Bernd Kordaß sein Einleitungsreferat auf dem 15. Berliner Zahntechnikertag und führte damit als Moderator sogleich in das Thema der zweitägigen Veranstaltung – Funktionstherapiekonzepte – ein. Dazu stellten Referententeams aus Zahn Technikern und Zahnärzten ihre gemeinsamen Erfahrungen und Praktiken in Sachen Funktion vor und bewiesen damit das, was Prof. Kordaß am Ende des Kongresses pointiert herausstellte: dass nämlich Zahnärzte und Zahn Techniker die gleiche Sprache sprechen müssen, um funktionellen Zahnersatz herzustellen. Die Zusammenarbeit zwi-

schen Labor und Praxis im Sinn hatten auch die Veranstalter, den Berliner Zahn-technikertag traditionsgemäß wieder zusammen mit dem Berliner Zahnärztetag



V. l. n. r.: ZIBB-Vorstandsmitglieder ZTM Markus Protze und ZTM Constantin Hecking im Gespräch mit Uta Franke von der Innungs-Geschäftsstelle.

stattfinden zu lassen. Und so waren die regionalen zahnärztlichen Institutionen und die Zahn Techniker-Innung Berlin-Brandenburg (ZIBB) mit einem gemeinschaftlichen Informationsstand in

der lichtdurchfluteten Eingangshalle des Ludwig-Erhard-Hauses vertreten. Das Thema Nummer Eins am Stand war für die vorbeischaudenden Innungsmitglieder vor allem die jetzige wirtschaftliche Situation, so Uta Franke von der Innungs-Geschäftsstelle. Die Zahnärzte wiederum hätte insbesondere eines brennend interessiert: Worin sich die Arbeit von Innungsbetrieben und Nichtinnungsbetrieben unterscheidet. Für das Innungsteam war dies ein willkommener Anlass, die Vorteile der „Allianz meis-

terliche Zahn Technik“ herauszustellen, berichtet Franke weiter. Zudem hätte sich damit die Gelegenheit geboten, das von der Innung initiierte und mit Patienteninformationen gespickte „Patienten-Ser-

viceheft“ vorzustellen, das Innungsbetriebe bei der Auslieferung von Zahnersatz an den Zahnarzt beifügen können – für die Labore der Region Berlin-Brandenburg die Gelegenheit, sich als dienstleistungsorientierte und partnerschaftliche Unternehmen zu präsentieren. **ZT**

### ZT Adresse

Zahn Techniker-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







# ZT WIRTSCHAFT

Heikle Gesprächssituationen mit Fingerspitzengefühl und Sensibilität lösen

## Das Kündigungsgespräch im Dentallabor

Der Führungsalltag im Dentallabor besteht nicht nur aus eitel Sonnenschein. Ob schwierige Mitarbeiter oder schlechte Leistungen – es sind gerade die problematischen Situationen, in denen die Führungs- und Gesprächskompetenzen des Laborleiters besonders gefragt sind. Dazu gehören das Konfliktlösungsgespräch, das Verwarnungsgespräch – und das Kündigungsgespräch, gewissermaßen die Champions League der schwierigen, mithin unschönen Gesprächssituationen. Mit dem „Kündigungsgespräch“ wird die ZT-Serie „Mitarbeitergespräche im Dentallabor“ abgeschlossen.

Teil 4 der ZT-Serie „Mitarbeitergespräche im Dentallabor“ von den Autoren Karin und Michael Letter (Medical Management) sowie Dipl.-Ök. Hans-Gerd Mazur (Eusera GmbH)

### Trennung statt Kündigung

Angesichts der angespannten Situation auf dem Gesundheitsmarkt steht so mancher Laborleiter vor der unangenehmen Aufgabe, eine Kündigung aussprechen zu müssen. Neben den betriebsbedingten kann es zu personenbedingten Kündigungen kommen, etwa wenn ein Zahntechniker seinem Job fachlich nicht gerecht wird oder sich unangemessen verhält, indem er Kunden vergrätzt oder Kollegen mobbt. Im Kündigungsgespräch muss der Vorgesetzte darauf achten, dass sowohl die Interessen des Arbeitgebers und des Dentallabors – wenn der Anlass dazu besteht, muss der Dentalleiter eine Kündigung unmissverständlich aussprechen – als auch die des Gekündigten gewahrt bleiben. Zumeist ist eine Kündigung mit enttäuschten Hoffnungen verbunden – nicht nur auf Seiten des Mitarbeiters: Denn der Laborleiter hat ihn in der Regel eingestellt, weil er glaubte, er könne ihm bei der Etablierung und wirtschaftlichen Konsolidierung seines Dentallabors helfen. Oft muss er akzeptieren, dass ihm eine Fehleinschätzung unterlaufen ist – auf der menschlichen oder ökonomischen Ebene. Hinzu kommt: Laborleiter sind medizinische Fachleute, doch in Führungsfragen und erst recht im Kündigungsmanagement zumeist ungeübt. Der emotionalen Belastung weichen sie durch Verdrängung aus – und sprechen die Kündigung zumeist ohne detaillierte Vorbereitung aus. Zu selten bedenken sie die Folgen der Kündigung: Das Image des Dentallabors leidet, die Kollegen plagen Existenzängste, die guten Mitarbeiter denken über einen Arbeitsplatzwechsel nach, bei den Zahnärzten, die von dem Dentallabor beliefert werden, entstehen Gerüchte, ob das Labor wohl schließen müsse. Hinzu kommt: Eine den Mitarbeiter verletzende Kündigung animiert diesen vielleicht, nach der Kündigung nicht das Beste über das Labor zu erzählen

und „draußen“ den unangenehmen Verlauf des Kündigungsprozesses zu beklagen. Zudem verbringt ein Mitarbeiter nach einer Kündigung noch einige Wochen in dem Dentallabor – Zeit, die er im schlimmsten Fall dazu missbrauchen kann, das Betriebsklima nachhaltig zu verdünnen.

### Gebot der Fairness beachten

Es ist dem Trennungsexperten Laurenz Andrzejewski zu verdanken, dass das häufig fehlerhafte Verhalten im Kündigungsfall selbst bei etablierten Führungskräften aus der Wirtschaft breit diskutiert wird. Seit einem Artikel im SPIEGEL (23/2003) wird viel über Trennungskultur nachgedacht – „Trennung statt

immerhin stehen die beruflichen Hoffnungen und das Selbstwertgefühl eines Angestellten auf dem Spiel. Noch wichtiger als die sachliche Begründung ist das persönliche Verhalten des Laborleiters im Kündigungsgespräch. Er sollte sich in die Lage des Mitarbeiters versetzen und sich fragen, wie er sich an seiner Stelle fühlen und was er von seinem Vorgesetzten in einer solchen Situation erwarten würde. Bedeutsam ist die detaillierte Vorbereitung des Trennungsgesprächs: Der Laborleiter prüft, ob eine Trennung unabweichlich ist oder ob es eine Alternative gibt – bei wirtschaftlichen Gründen zum Beispiel Teilzeit oder Lohnverzicht, bei fachlichen Mängeln Weiterbildungsmaßnahmen oder die Verset-

eine Danksagung für die geleistete Arbeit. Im Trennungsgespräch selbst beachtet der Laborleiter folgende Gesprächsregeln:

- Kein Smalltalk: Der Mitarbeiter hat einen Anspruch darauf, ohne Umschweife zu erfahren, worum es geht. Wenn der Laborleiter zunächst einen Ausflug in eine Darstellung der „gesamtgemeinschaftlichen Rahmenbedingungen und eine Kritik der Gesundheitspolitik der Bundesregierung“ formuliert, um erst dann den entscheidenden Satz auszusprechen, bedeutet dies eine schmerzhaft verzögernde Darstellung des Unvermeidlichen, die die Gefühle des Betroffenen unnötig verletzt.
- Schließlich begründet er die Trennung: ehrlich und sachlich, mitfühlend und respektvoll. Zunächst nennt er die generellen betriebsbedingten – also von den wirtschaftlichen Gegebenheiten in dem Dentallabor abhängigen – Gründe, danach die individuellen personenbedingten Gründe.
- Er verdeutlicht, dass die Entscheidung nach Abwägung aller Argumente und überlegt getroffen wurde. Eine Verharmlosung der Situation – „Sie werden schon schnell etwas anderes finden“ – wirkt kontraproduktiv.
- Im Trennungsgespräch stehen Laborleiter und Mitarbeiter unter hohem emotionalen Stress. Der Laborleiter rechnet damit, dass der gekündigte Mitarbeiter eventuell sehr gefühlsgeliebt und unsachlich reagiert und ist darauf vorbereitet, mit Gefühlen wie Angst oder Wut sorgsam umzugehen – bei der Darstellung der Situation und der Argumente darf er nicht unter- oder übertreiben, sondern muss realistisch bleiben.
- Der Laborleiter weist dem Mitarbeiter eine Zukunftsperspektive auf, indem er ihm eine Weiterbildungsmaßnahme empfiehlt, Ratschläge für die berufliche Umorientierung gibt und seine Stärken hervorhebt. Dazu muss er sich im Vorfeld des Trennungsgesprächs entsprechend informieren. Diese Vorgehensweise reduziert die Gefahr einer allzu emotionalen Reaktion des Mitarbeiters, schließt sie aber nicht aus. Wichtig ist es zu signalisieren: „Ich habe meine Gründe, dir zu kündigen – aber ich möchte dir so weit wie es mir möglich ist helfen, die Situation zu bewältigen.“
- Leitmotiv des Gesprächs ist:

„Wie du willst, dass dir gekündigt werde, so künde auch du.“

Hilfreich ist es, sich während der Gesprächsvorbereitung konkrete Formulierungen zu überlegen. Sie sollten frei sein von jeder Schuldzuweisung und vom gesunden Menschenverstand diktiert sein. Zu vermeiden ist eine unklare und vom Betroffenen interpretierbare Äußerung: „Ich glaube, wir müssen uns von Ihnen trennen“ wirft Fragen auf, die das Gespräch belas-

forderungen an die Führungskompetenz sowie das Einfühlungsvermögen des Laborleiters stellt. Dazu gehören auch das Konfliktlösungsgespräch und das Verwarnungsgespräch. Wenn ein Mitarbeiter Verhaltensweisen an den Tag legt, die dem Dentallabor sehr schaden, muss der Laborleiter ihm im Verwarnungsgespräch seine Grenzen aufzeigen – etwa so, wie ein Schiedsrichter einen Fußballer erst einmal mit einer gelben Karte verwarnt, bevor er ihn vom Platz stellt. Die Gratwanderung zwischen eindeutiger Ansprache des Problems und der Gefahr der Konflikteskalation gelingt, wenn der Vorgesetzte die problematischen Sachverhalte konsequent anspricht, dabei jedoch vermeidet, den Mitarbeiter persönlich zu beschuldigen. Indem der Laborleiter nie die Person, sondern stets die Auswirkungen



Kündigung“ lautet das Motto. Dabei geht es nicht nur um einen „angenehmer“ klingenden Begriff. Denn dem Zahntechniker wird der Arbeitsplatz gekündigt – die Trennung jedoch findet zwischen zwei Menschen statt, deren Umgang von den Geboten der Fairness und des Respekts geprägt sein sollte. Das Menschenbild des Laborleiters spielt dabei eine große Rolle: Eine positive Grundeinstellung und ein mitarbeiterorientierter Führungsstil helfen ihm, den Trennungsprozess einfühlsam und mit Sensibilität zu gestalten –

zung an einen anderen Arbeitsplatz. Schließlich trifft er eine Entscheidung: Er muss und will sich von einem Mitarbeiter trennen. Er begründet die Trennung sachorientiert und individuell – jeder Gekündigte stellt sich die Frage: „Warum gerade ich?“ Und natürlich findet das Gespräch unter vier Augen statt.

### Wichtige Gesprächsregeln im Kündigungsgespräch

Zu einer würdevollen Trennung gehören eine angemessene Verabschiedung und

### ZT Checkliste

#### Fehler im Trennungsgespräch vermeiden

- überhastete und übereilte Vorgehensweise
- fehlende Planung und Vorbereitung des Trennungsgesprächs
- unzureichende Informations- und Kommunikationspolitik; Entstehen und Folgen der „Gerüchteküche“ werden nicht berücksichtigt
- undeutliche und verwässerte Kommunikation der Trennungsnachricht und der Trennungsgründe
- unzureichende Betreuung des Gekündigten während der restlichen Arbeitszeit
- der gekündigte Mitarbeiter wird nicht verabschiedet, seine Verdienste werden nicht wertgeschätzt
- arbeitsrechtliche Aspekte finden keine Berücksichtigung
- fehlende Betreuung der Mitarbeiter, die im Dentallabor verbleiben

Quelle: nach Laurenz Andrzejewski (bearbeitet). In: managerSeminare, Heft 63, 2003, S. 23

ten: „Wieso glaubt er es nur? Ist die Kündigung noch zu verhindern? Was steckt dahinter?“ Eine direkte Ansprache des Sachverhalts und die Berücksichtigung der Situation des Mitarbeiters sind der richtige Weg zu einer einvernehmlichen Trennung. Kommen dann erläuternde Gespräche mit den anderen Zahntechnikern und Angestellten hinzu, denen der Laborleiter die Konsequenzen der Kündigung für das Dentallabor und die eigene Tätigkeit aufzeigt, lassen sich Demotivation, Misstrauen und Angst am Arbeitsplatz verhindern.

### Bis hierhin – und nicht weiter: die Verwarnung

Das Kündigungsgespräch ist nicht die einzige Gesprächssituation, die besondere An-

forderungen an die Führungskompetenz sowie das Einfühlungsvermögen des Laborleiters stellt. Dazu gehören auch das Konfliktlösungsgespräch und das Verwarnungsgespräch. Wenn ein Mitarbeiter Verhaltensweisen an den Tag legt, die dem Dentallabor sehr schaden, muss der Laborleiter ihm im Verwarnungsgespräch seine Grenzen aufzeigen – etwa so, wie ein Schiedsrichter einen Fußballer erst einmal mit einer gelben Karte verwarnt, bevor er ihn vom Platz stellt. Die Gratwanderung zwischen eindeutiger Ansprache des Problems und der Gefahr der Konflikteskalation gelingt, wenn der Vorgesetzte die problematischen Sachverhalte konsequent anspricht, dabei jedoch vermeidet, den Mitarbeiter persönlich zu beschuldigen. Indem der Laborleiter nie die Person, sondern stets die Auswirkungen

### ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

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

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

INFO

zum Ausdruck. Und vielleicht sieht der Mitarbeiter von sich aus Fehler ein und nimmt freiwillig Verhaltensänderungen vor. Zum Gesprächsabschluss holt der Vorgesetzte den Mitarbeiter ins zukunftsorientierte Fahrwasser zurück und trifft Vereinbarungen mit ihm, die eine Wiederholung des getadelten Verhaltens ausschließen. An dieser Stelle darf er sich nicht scheuen, im Wiederholungsfall persönliche Konsequenzen zu benennen. Er informiert sich deshalb auf jeden Fall über die rechtlichen Rahmenbedingungen, die zu beachten sind.

**Rechtzeitige Ansprache**

Viele Verwarnungsgespräche ließen sich vermeiden, würde der Laborleiter das verwarnungswürdige Verhalten rechtzeitig ansprechen – und nicht erst, wenn das Kind in den Brunnen gefallen ist. Anstatt zunächst

**ZT Checkliste**

**Verhaltensweisen im Trennungsgespräch**

- fair bleiben, Respekt zeigen, Sach- und Beziehungsebene beachten
- Selbstwertgefühl des Mitarbeiters schützen und unterstützen
- Gespräch detailliert vorbereiten; konkrete Formulierungen überlegen – vor allem bezüglich der Bekanntgabe der Kündigung und ihrer Begründung
- Vier-Augen-Gespräch führen
- Trennung ohne Umschweife sachlich begründen; betriebsbedingte und personenbedingte Gründe anführen
- realistisch bleiben
- Zukunftsperspektive entwickeln, ev. Unterstützung bei Arbeitsuche anbieten
- dem Mitarbeiter für Verdienste danken

einmal ein Problemlösungs- oder Kritikgespräch zu führen, wartet er ab, bis die Verwarnung oder gar die Abmahnung unvermeidlich ist. Daher gilt: Gleich nach den ersten kleineren Verfehlungen wird ein Kritikgespräch (siehe ZT 2/2005, Teil 3 der Serie) anberaunt, in dem der Mitarbeiter die Sachlage aus seiner Sicht darstellen kann.

Dazu ein Beispiel: Mehrere Zahnärzte beschwerten sich über einen Zahntechniker. Der Laborleiter führt zu nächst ein Kritikgespräch, in dem der Mitarbeiter erläutern kann, warum es seiner Meinung nach zu den Beschwerden gekommen ist. Da der Laborleiter recht sicher ist, es handle sich bei der Verfehlung um ein einmali-

ges Missgeschick, werden Maßnahmen zur Problemlösung vereinbart. Erst wenn der Mitarbeiter diese Vereinbarung bricht, kommt es zum Verwarnungsgespräch.

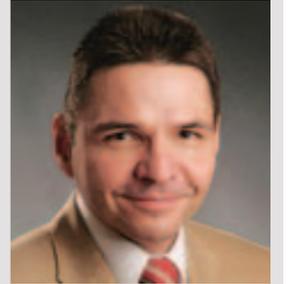
**Konflikte einvernehmlich lösen**

Konflikte zwischen Mitarbeitern gehören zum Alltag im Dentallabor und lassen sich auch nicht generell vermeiden. Der Laborleiter sollte sich anbahnende Konflikte unter Mitarbeitern frühzeitig erkennen und so lösen können, dass die Motivation und die Leistungsfähigkeit der Konfliktparteien nicht leiden. Wichtig ist: Konflikte entwickeln sich zu einem Problem, wenn nicht angemessen mit ihnen umgegangen wird oder sie gar unter den Teppich gekehrt werden. Denn ungelöste Konflikte haben die Tendenz, sich zu verschärfen und auf andere Mitarbeiter, ja, das ganze Labor überzugreifen.

Der Königsweg zur Konfliktlösung besteht darin, ihn offen anzusprechen und zu versachlichen – aber dazu muss der Laborleiter den Konflikt erst einmal erkennen. Zu den Symptomen zählen das Zurückhalten von Informationen, gegenseitige Schuldzuweisungen und Grüppchenbildung. Im nächsten Schritt analysiert der Laborleiter Konflikttyp und -ursache: Handelt es sich um einen Konflikt zwischen einzelnen Personen oder zwischen Gruppen? Liegt ein Beziehungskonflikt vor, der daher rührt, dass sich die Konfliktbeteiligten nicht „riechen“ können? Oder ist es ein Beurteilungskonflikt, der entbrennt, weil zwei Mitarbeiter das gleiche Ziel verfolgen, aber bezüglich der Zielerreichung unterschiedlicher Auffassung sind? Verteilungskonflikte entstehen aus Neid- und Missgunstgefühlen heraus, Kompetenzkonflikte dann, wenn Mitarbeiter ihren Zuständigkeitsbereich falsch interpretieren oder überschreiten. Ein Zielkonflikt droht, wenn zwei Parteien konkurrierende Absichten verfolgen. Danach wird die Konfliktstufe festgestellt: Setzen sich die Konfliktparteien noch argumentativ auseinander oder greifen sie sich bereits ehrverletzend an? Schließlich erarbeitet der Laborleiter gemeinsam mit den Konfliktparteien Lösungswege. Erklärtes Ziel ist der Konsens, also eine einvernehmliche Lösung, die alle akzeptieren können – der Weg dorthin das Konzept des sachlichen Interessenausgleichs: Dazu klärt der Laborleiter die Interessen, die sich hinter der Position verbergen, die ein Mitarbeiter vertritt. Wenn die junge Assistentin die erfahrene Kollegin immer wieder verbal angreift, ist dies darauf zurückzuführen, dass sie meint, sie sei eigentlich die kompetentere Mitarbeiterin. Die dienstältere Mitarbeiterin hingegen fühlt sich durch die jüngere Kollegin in ihrer herausgehobenen Stellung bedroht. Hat der Laborleiter dies erkannt, ist er in der Lage, den wahren Konflikt her direkt anzugehen:

So kann er zum Beispiel der erfahrenen Mitarbeiterin versichern, ihre Position sei nicht gefährdet, und der Kollegin eine Zukunftsperspektive aufweisen, die ihr die Übernahme von mehr Verantwortung in Aussicht stellt. ZT

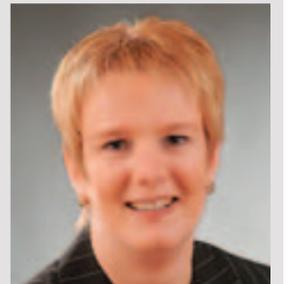
**ZT Kurzvita**



**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, Dentallaboratorien 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 Dentallaboratorien, 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 Dentallaboratorien und begleitet das Team bei der Umsetzung.

**ZT Literatur**

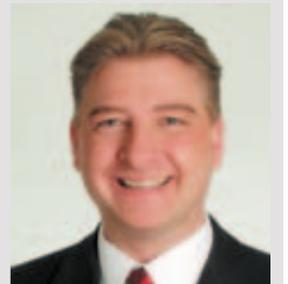
- Andrzejewski, Laurenz: Trennungskultur. Neuwied/Kriftel 2002
- Letter, Michael; Streit, Volker (Hrsg.): Marketing für Arztpraxen. Heidelberg 2005
- Birkenbihl, Vera F.: Kommunikationstraining. Landsberg/Lech 2000
- Crisand, Ekkehard: Psychologie der Gesprächsführung. Heidelberg 2000

**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**



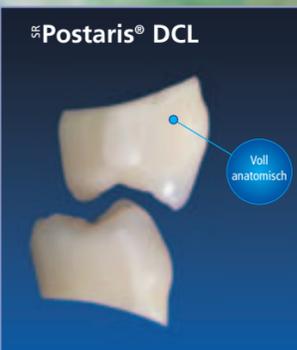
**Hans-Gerd Mazur**

Diplom-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.

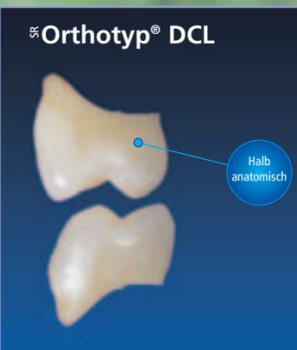
ANZEIGE

## Zeigen Sie Profil

UNSERE SEITENZAHNFORMEN FÜR JEDE INDIKATION

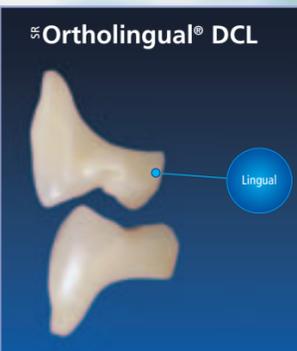


**Postaris® DCL**  
Voll anatomisch

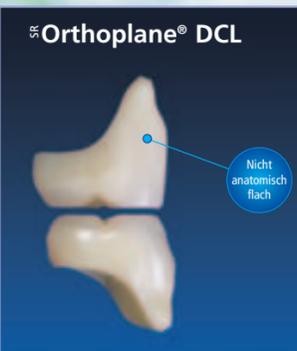


**Orthotyp® DCL**  
Halb anatomisch

### SEITENZAHNFORMEN



**Ortholingual® DCL**  
Lingual



**Orthoplane® DCL**  
Nicht anatomisch flach



Halle 13.3  
Gang J10 - K21



[www.ivoclarvivadent.de](http://www.ivoclarvivadent.de)  
Ivoclar Vivadent GmbH Technical  
Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | D73479 Ellwangen, Jagst | Tel.: +49 (0) 79 61 / 8 89-0 | Fax: +49 (0) 79 61 / 63 26 | info@ivoclarvivadent.de

## Das Modell – der erste Schritt zu einer hochwertigen Arbeit

Effizientes Arbeiten hat wenig mit Geschwindigkeit zu tun, viel eher mit konsequenten und wohl überlegten Arbeitsschritten. Ein kleiner Mehraufwand während der Modellherstellung kann zeitintensive, teure und damit unnötige Kulanzarbeiten verhindern. Ein Erfahrungsbericht von ZTM Thomas Weiler, Dorsten

In der Modellherstellung, auch gerne Arbeitsvorbereitung genannt, liegt immer der Grundstein für eine präzise, ästhetisch hochwertige zahntechnische

ausblocken, sonst ergeben sich bei dem Entformen unnötige Gipsausbrüche. Eine Qualitätssteigerung hinsichtlich der Gipsmodell-

gezielt arbeiten kann. Während der Einwirkzeit wird der Gips nach Herstellerangaben angerührt, damit hat man keine Zeit verloren, sondern

Situation am besten geeignet ist. Deshalb ist es schwer, eine allgemeingültige Aussage zu treffen. Ich bevorzuge das Pin-Modell mit Gipssockel,

unabhängig, denn Leitungswasser ist großen Temperaturschwankungen und Qualitätsunterschieden (z.B. Kalkgehalt etc.) ausgesetzt, was

ber die Spannungen zwischen den Pins bzw. Hülsen im Sockel. Beim Sägen lösen sich die Spannungen, die einzelnen Segmente richten sich nach den gesetzten Hülsen im Sockel und haben nicht mehr die ursprüngliche, exakte Position.



Abb. 1: Zum Rausspülen der Gipsreste empfehle ich eine Dosierflasche.



Abb. 2: Eine gleichmäßige Höhe ist das Ziel.



Abb. 3: Erst jetzt kann der Gips gezielt bearbeitet werden.

sche Arbeit. Natürlich fängt alles mit den angelieferten Unterlagen wie Präparation, Abdruckqualität oder Bissnahmen der Behandler an, doch möchte ich in diesem Beitrag lediglich den zahntechnischen Bereich darstellen. Leider können sich viele Fehler einschleichen und diese führen unweigerlich zum Misserfolg. Die nicht erkannten Fehler produzieren also Stress, Zeitnot, weitere Kosten wegen einer Neuanfertigung, bestenfalls wegen einer Arbeit, die ausgebessert werden muss. Um effizient arbeiten zu können, müssen die eigenen Erwartungen an das Modell klar definiert sein.

Oberfläche bringt das Einstreuen von Gipspulver in den Abdruck, sowohl bei Alginate, Hydrokolloiden und auch bei Silikon-, Polyetherabformungen. Das Gipspulver saugt Speichel-, Desinfektions- und/oder Alginsäurereste auf, welches nach ca. 50 Sekunden unter fließendem

Wasser wieder herausgespült werden muss. Zum Rausspülen der Gipsreste eigenen sich Dosierflaschen besonders gut, da man mit diesen sehr

### Modellsysteme

Um wirtschaftlich arbeiten zu können, richtet sich die Herstellung eines Sägemo- dells natürlich an die Menge von Modellen, die täglich be-

deshalb zeige ich hierzu ein paar Tipps.

### Gipswahl und Verarbeitung

Bei der Wahl des Gipses geht es nicht nur um Härte- und Expansionswerte, sondern auch um eine Auswahl von Farben, die je nach eigener Vorliebe in das Gipsmodell integriert werden können. Auf diese Weise entstehen die unterschiedlichsten Farbkombinationen und dienen somit als Marketingstrategie bzw. Wiedererkennungswert für die Kunden. Allgemeine Verarbeitungshinweise sind:

- Das Wasser abmessen. Bewährt hat sich hier eine Haushaltswaage (vorher mit sauberem und trockenem Becher auf Null stellen), die ebenfalls zum Pulverabmessen benutzt wird, denn 1 g = 1 ml; das gilt jedoch nur für Wasser und nicht für Einbettmasseliquids (unterschiedliche Dichte).
- Das Gipspulver schräg in den Becher einstreuen, um trockenes Pulver bei Überdosierung sauber entfernen zu können. Man spricht hier auch von einer Sumpfzeit, weil genügend Zeit dafür gegeben ist.

sich negativ auswirkt. Die Wassermenge darf nicht willkürlich herauf- oder herabgesetzt werden, da die physikalischen Werte wie Härte und Expansion laut Hersteller nicht erreicht werden können.

Alles, was uns vom Abdruck interessiert, befindet sich innerhalb der Löffelwände und damit ist bereits die Mindestbreite des Zahnkranzes bekannt. Nun fehlt nur noch die Höhe, die zwischen 0,5 bis 1 cm über den Löffelrand betragen sollte, da sonst kein sauberes und sicheres Entformen möglich ist. Das blasenfreie Ausgießen gelingt nur mit der nötigen Konzentration auf den wesentlichen Bereich des Abdruckes, wo die Gipsmasse hineinfließen soll und ist nicht von einer hohen Rüttelfrequenz abhängig. Einen Spezial-Sockelgips

### Pin-System

Bei richtiger Anwendung des Blockpins/Pillarpins und in Abhängigkeit der Arbeit könnte man sogar auf ein Kontrollmodell verzichten, wenn es nur um die approximalen Kontaktbeziehungen geht. Auf Grund des interdentalen Stoppers – der Pin verbleibt dauerhaft im Gipssockel – wird die Beweglichkeit der Stümpfe/Segmente nahezu ausgeschlossen. Entscheidend ist auch die Art und Weise wie isoliert wird. Es ist immens wichtig, die Wirkungsweise der hauseigenen Isolierung zu kennen. Trägt diese eher auf oder zieht sie schnell in den Gips ein? Danach richtet sich das Applizieren. Deshalb hier unbedingt die Herstellerangaben beachten! Eine zusätzliche Verbesserung bringt das Glätten der basalen Fläche mit Nassschleifpapier, sodass die Isolierung noch sauberer arbeitet (Abb. 5 bis 8).

### Trimmen

Es hat sich bewährt, die äußere Modellform rund zu gestalten, weil diese Form am schnellsten herzustellen ist. Man sollte jedoch unbedingt auf gleichmäßige Rundungen

achten, sonst wirkt das Modell schnell „vertrimmt“. Um die Form besser beurteilen zu können, betrachtet man die Unterseite des Modells, weil die Zahnformen durch ihren Schattenwurf die Augen von der äußeren Form ablenken (Abb. 9).

Übrigens dürfen auch Kontrollmodelle sauber getrimmt werden. Eine neue Trimmerscheibe (ich empfehle mindestens eine halbdiamantierete Trimmerscheibe)

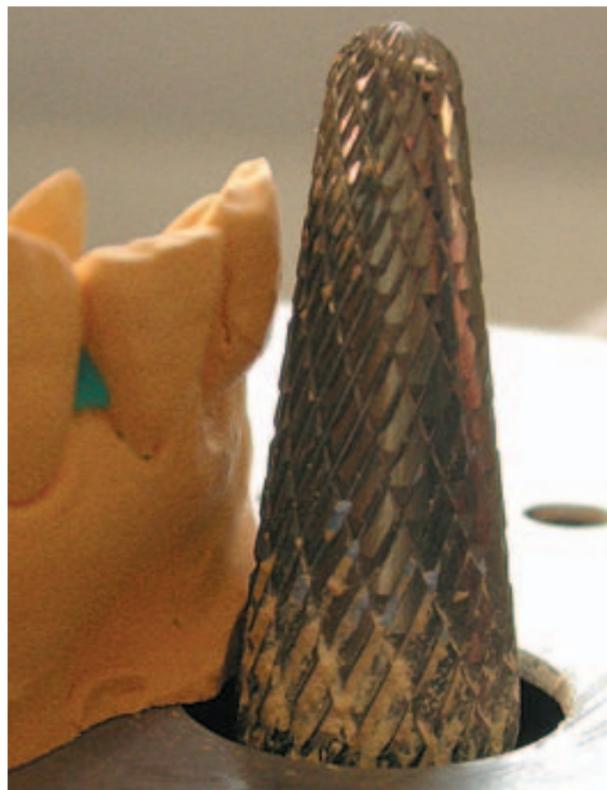


Abb. 4: Vorsicht mit dem Zahnkranzschleifer, hier muss mit dem Handstück ein gleichmäßiger, konisch verlaufender Rand erarbeitet werden, ansonsten zerstört man wichtige Informationen.

Wasser wieder herausgespült werden muss. Zum Rausspülen der Gipsreste eigenen sich Dosierflaschen besonders gut, da man mit diesen sehr

wältigt werden muss. Jedes Modellsystem besitzt Vor- und Nachteile und als Laborinhaber wägt man ab, welches unterm Strich für seine

Pro Zahnkranz genügen 100 g Superhartgips, diese werden mit mind. 19 ml, max. 21 ml destilliertem oder entmineralisiertem Wasser angerührt. Dies ist auf Grund einer gleichbleibenden Qualität



Abb. 5: Vor dem Pinbohren mit Nassschleifpapier die Unterseite glätten, erleichtert das spätere Trennen vom Sockel.

### Allgemeine Vorbereitungen

Selbstverständlich kontrollieren wir alle angelieferten Unterlagen und desinfizieren diese zu unserer eigenen Sicherheit. Verpressungen, undeutliche Präparationsränder, Fehlstellen etc. sind auf den ersten Blick für das geübte Auge leicht zu erkennen und dennoch sollten wir im Hinblick einer späteren, konstruktiven Kritik mit dem Behandler ein Modell herstellen, damit auftretende Fehler besser zu begreifen sind. Mit einem fehlerhaften Abdruck kann kein präzises Modell und damit kein passender und hochwertiger Zahnersatz entstehen. Daraus resultieren Kulanzarbeiten, die mit einer guten Kommunikation zwischen Behandler und Zahntechniker verhindert werden können. Bei rausgelöstem Abdruckmaterial oder freiliegenden Löffelrändern können wir nur bedingt etwas tun, zum Beispiel das gelöste Abdruckmaterial wenn möglich komplett aus dem Löffel entfernen, um es dann nach Beseitigung von Verpressungen/Retentionsnoppen wieder lagerichtig mit Cyanacrylatkleber zu fixieren, was häufig bei perforierten Alginate-Abformungen auftritt. Bei freiliegenden Löffelrändern unbedingt diesen Bereich mit Wachs oder Knete



Abb. 6: Die interdental gesetzten Pins sind nur gesteckt, nicht geklebt.



Abb. 7: Um ein sauberes Anlaufen des Sockelgipses zu erreichen, muss eine horizontale Ebene mit Knete und Wasserwaage ausgerichtet werden.

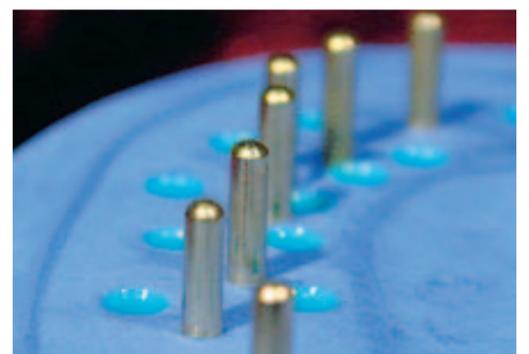


Abb. 8: Nach dem Sockeln verbleiben die Pins im Sockel und bieten zusätzlichen Kipperschutz.

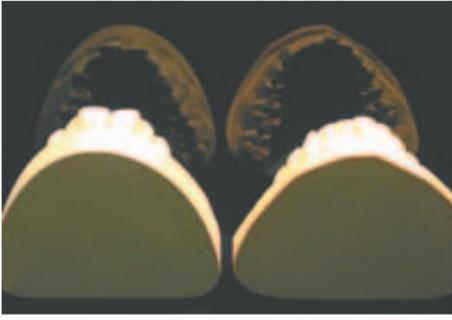


Abb. 9: Links ist ganz O.K., rechts ist voll daneben ...



Abb. 10: Der Spatel muss immer zur Mitte zurückgeführt werden.



Abb. 11: Für ein getrimmtes Kontrollmodell braucht man nicht viel Zeit.



Abb. 12: Ob alltägliche Arbeiten oder Schaumodelle, farbige Gipse veredeln jedes Meistermodell.

bringt nicht nur eine glatte saubere Oberfläche hervor, sondern trägt auch dazu bei, dass die Modelle wesentlich schneller bearbeitet werden können – die Benutzer einer alten Korundscheibe wissen, was ich meine ... Abhilfe schafft ein Nassschleifpapier mit 600er–800er Körnung, auch um die Zahnkranzunterseite zu glätten. Es funktioniert!

### Artikulation mit Wölkchen

Beim Artikulieren kommt es

darauf an, einen Spezialartikulationsgips zu verwenden, denn hier machen sich Expansionswerte in der Okklusion sichtlich bemerkbar. Die Expansion kann sich so weit erhöhen, dass sich der Inzisalstützstift des Artikulators vom Führungsteller abhebt. Falls das passiert, muss neu einartikuliert werden. Die Gründe für dieses Phänomen sind klar: hohe Expansionswerte (z.B. Alabastergips), zu wenig Wasser benutzt (Zeitmangel ...), zu hohe Distanzen überwunden (je mehr Gips, desto höher die

Expansionswerte), zu viel Gips verwendet (damit alles von Kante zu Kante sauber verschmiert werden kann) oder wenn's zu wenig war, wird später nochmals etwas nachgeschmiert (Sekundär-expansion). Glücklicherweise gibt es eine Schraube, und wenn man die löst, ist der Stift wieder unten. So schnell wie der Stützstift nach unten Arbeit nach unten. Die schnellste und sauberste Methode, die Modelle im Artikulator einzusetzen, ist das wolkenförmige Einartikulie-

ren. Das bringt mehrere Vorteile:

- gezielter Gipsverbrauch
- keine Schmierereien an Modellen oder Artikulator
- stressfreies Arbeiten, da keine Fehlstellen ausgebessert werden müssen
- die Hände und/oder Kittel bleiben sauber
- effizientes, schnelles Artikulieren von mehreren verschiedenen Modellen möglich
- Gips kann exakt nach Herstellerangabe angerührt werden und bringt somit

eine gleichbleibende Qualität.

Bei so vielen Vorteilen gibt es doch einen Nachteil: Bei Prüfungsmodellen muss vorher geklärt werden, wo der Prüfungsstempel Platz finden soll.

Das Geheimnis eines schönen Wölkchens liegt in dem richtigen Mischungsverhältnis (Herstellerangaben beachten). Ist der Gips zu trocken, entstehen Risse und „Blitze“ beim Zusammenfügen des Artikulatorteils und dem Modell. Die Menge muss vorher nach Augenmaß bestimmt werden. Ebenso wichtig ist die Handhabung des Gipsspatels. Er muss beim Applizieren des Gipses senkrecht gehalten und der Gipsbrei unter Bewegung verteilt werden, nur so schafft man glatte und blasenfreie Wölkchenränder. Darüber hinaus sollte man den Spatel immer wieder unter Bewegung zur Mitte zurückführen, denn beim Herausziehen des Spatels entstehen durch Adhäsion die „Zipfelmützen/Blitze“, die auf Grund ihrer Zentrierung beim Zusammenfügen der Teile verschwinden (Abb. 10).

Als Hilfsmittel sei hier noch die Softknete erwähnt, mit der man die Modelle im Artikulator ausrichten kann, mittelwertig oder als Unterstützung für Gesichtsbögen, um dann stressfrei das Oberflächenteil festzusetzen.

### Kontrollmodell versus Zahnfleischmaske

Kann keine flexible Zahnfleischmaske angefertigt werden, sollte es, falls keine Blockpins verwendet wurden, Minimalstandard sein, ein Kontrollmodell aus Gips anzufertigen. Dieses sollte nicht nur für die approximalen Kontakte und Randschlüsse benutzt werden, sondern auch Emergenzprofil, Papillenverlauf und Hygienefähigkeit überprüfen. Diese Kriterien sind entscheidend für eine präzise, ästhetisch hochwertige zahntechnische Arbeit und deshalb ist es durchaus wichtig, ein exaktes Zweitmodell bzw. ein Kontrollmodell zu besitzen, das diese Informationen besitzt. Der Vorteil einer flexiblen Zahnfleischmaske ist die ästhetische Wirkung der Gesamtarbeit auf dem Meistermodell inklusive der eben erwähnten Kontrollmöglichkeiten. Der Nachteil liegt in der zeitintensiveren Herstellung. Somit bleibt es jedem selbst überlassen, welchen Weg man gehen möchte. Doch Vorsicht, das Ausgießen des Präparationsabdruckes für ein Kontrollmodell darf frühestens 50 Minuten nach der Zahnkranzformung vorgenommen werden, denn das Abdruckmaterial muss sich erst wieder zurückbil-

den, da der Gips expandiert ist und somit die Abformung vergrößert bzw. gestaucht hat.

Füllt man in dieser Phase Gips ein, erhält man mit 100%iger Sicherheit ein anderes Modell. Erkennbar ist dies häufig an vollkommen unterschiedlichen Kontaktpunkten sowie einer mangelhaften Brückenpassung, denn man erhält ein voluminöseres Modell im Vergleich zum Original. Etwas Geduld zahlt sich also aus (Abb. 11).

### Finish

Patientenname, Labornamen, Symbole etc. können mit einer Gravurtechnik (mit kleinem Rosenbohrer Bleistiftzeichnung ausfräsen) eingearbeitet und später mit andersfarbigem Gips aufgefüllt werden. Dies ist überwiegend zur eigenen Motivation gedacht oder für Schaumodelle geeignet, um einen Eye-Catcher zu gestalten. Für den alltäglichen Ablauf ist es sicherlich zu viel verlangt, aber wer detailverliebt ist und ein wenig Zeit investiert, kann somit zusätzlich Akzente setzen.

Beim Finish eines Modells bitte Folgendes beachten: Erst wenn die Arbeit das Labor verlässt, wird mit dem Dampfstrahler das Modell gesäubert, da dieser bei energischem Gebrauch die Gipsoberfläche zerstören kann. Trägt man etwas Vaseline auf die getrimmten Flächen auf, bringt das einen seidenmatten Glanz und die Gipsfarben wirken intensiver (sieht jedoch nur bei einem glatten Schlibbild der Trimmerscheibe gut aus). Unterstützend kann man hier vorher mit Nassschleifpapier die Oberfläche glätten, das geht schneller als es sich anhört und bringt optisch viel. Auch der Artikulator muss sauber sein, was eigentlich eine Selbstverständlichkeit ist.

Somit erreicht ein harmonisches Gesamtwerk den Kunden, das ihn durch Sauberkeit, Ästhetik und Präzision auf den ersten Eindruck überzeugt.

Nur auf präzisen Modellen können exakte zahntechnische Arbeiten hergestellt werden und damit sollten wir die Modellherstellung als ersten, qualitativen Schritt zu einer hochwertigen Arbeit sehen, verstehen und umsetzen. Ästhetische und effiziente Modellherstellung, und es geht doch! (Abb. 12). ZT

### ZT Kontakt

ZTM Thomas Weiler  
[zaehnsation]  
zahntechnik GmbH  
Hervesterstraße 34 a  
46286 Dorsten  
Tel.: 0 23 69/69 72

ANZEIGE

## Wir bringen *DYNAMIK* in das Labormarketing.

Stützen Sie Ihr Labormarketing auf ein Herstellergarantiesystem der besonderen Art.

Die **BIO DYNAMIK**-Qualitätsgarantie hilft Ihnen dabei Ihre hochwertige Zahntechnik noch besser zu kommunizieren.

Die **BIO DYNAMIK**-Qualitätsgarantie leistet das, was der Patient, der Zahnarzt und natürlich Sie als Hersteller im Garantiefall erwarten – eine Wiederherstellung des Zahnersatzes ohne zusätzliche Kosten.



Sind Sie dynamisch?

Besuchen Sie uns auf der IDS Halle 13.2/Gang K/Stand 040

Garantierte Qualität – **BIO DYNAMIK** Dentallegierungen

Weitere Informationen und Werbematerial für Zahnärzte und Patienten erhältlich.

**BEDRA GmbH** · Merklinger Str. 9 · 71263 Weil der Stadt  
Tel.: 0 70 33/69 36 0 · Fax: 0 70 33/69 36 50  
info@bedradent.com · www.bedradent.com

*Full Verantwortung für den Patienten!*





# ZT PRODUKTE

## Natürliche Farbwirkung mit weniger Aufwand

Nach dem Konzept der Natur entwickelt – die Aufbrennkeramik CeHa WHITE® von C. Hafner

Wenn es das ästhetische Ziel einer Keramik ist, die natürliche Farbwirkung eines Zah-

ramikmassen nicht nach dem natürlichen Aufbau? Bei einem natürlichen Zahn

dient in seiner transluzenten Zusammensetzung lediglich als Diffusionsspektrum für

Durch diesen Schichtaufbau wird das Licht in der Tiefe des Zahns gebrochen. Hinzu kommt die Tatsache, dass sich die im Glas eingelagerten Leucitkristalle bei der ab gesenkten Brenntemperatur nicht auflösen. Dies führt zu einer weiteren Intensivierung der Lichtstreuung. Das Ergebnis der Umsetzung dieses Konzepts ist sensationell, was bereits von vielen Anwendern bestätigt wird:



Frontzahnkronen mit CeHa WHITE® (C. Hafner, Pforzheim).



CeHa WHITE® – Massenreduziertes Sortiment.



Frontzahnkronen palatinal.

nes zu rekonstruieren oder – vielleicht besser noch – zu optimieren, warum richtet sich dann die Farbgebung von Ke-

wird die Farbe in der Tiefe bestimmt und entwickelt sich aus dem Kern heraus. Der darüber liegende Schmelz-

das Licht. Ergebnis ist eine natürliche Farbtiefe. Dieses Konzept der Natur wurde im Rahmen der Farbphilosophie der neuen Aufbrennkeramik der Firma C. Hafner, die von dem Schweizer Zahntechniker André Baur maßgebend beeinflusst wurde, nachvollzogen. Das Ergebnis: CeHa WHITE®. Bereits der Opaker, der schon der Dentinfarbe entspricht sowie eine darüber geschichtete Basicmasse (min. 0,2 mm) bestimmen die Dentinfarbe. Die weiteren Massen, Dentin und Schmelzmasse, dienen nur noch der Steuerung der Transluzenz und des Chromas, also der Farbintensität.

- Die natürliche Farbwirkung eines Zahns lässt sich mit geringem Aufwand rekonstruieren.
- Die Farbe des künstlichen Zahns passt sich automatisch der Farbe von Nachbarzähnen an (Chamäleon-effekt).
- Im Bereich der Gingiva findet bei entsprechenden Präparationen eine sehr gute Beleuchtung des Gewebes statt.
- Auch bei stark eingeschränkten Platzverhältnissen lassen sich diese Ergebnisse erzielen.

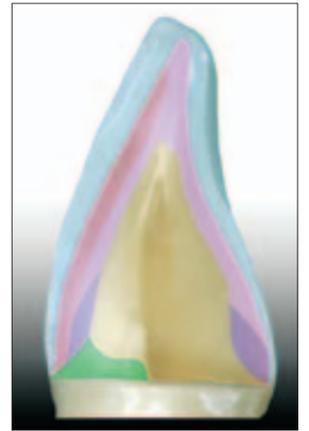
Produktvergleiche von eingegliederten Arbeiten zeigen eindeutig die Überlegenheit



CeHa WHITE® – The Colors of Light.

dieses Farbkonzeptes. Hinzu kommt der schöne Nebeneffekt, dass sich durch einen vermehrten Einsatz von Basicmasse zum ersten Mal die Farbsättigung eines geschichteten Zahns beeinflussen lässt. D.h., je nach anatomischer Voraussetzung und Präferenz des Technikers, kann dieser die Farbsättigung des Zahns und somit das Chroma optimal steuern. Für erfahrene Keramiker eine neue Dimension!

Ergänzt wird dieses Farbkonzept mit hervorragenden Verarbeitungseigenschaften von CeHa WHITE®. Als leucitverstärkte Glaskeramik mit Feldspatanteilen, ist es gelungen, die guten Eigenschaften traditioneller Keramikmassen, die sich bereits über Jahre am Markt etabliert haben, zu übernehmen und weiter zu optimieren. Das Ergebnis ist eine herausragende Standfestigkeit beim Schichten, optimale Kantenfestigkeit auch nach mehreren Bränden und eine deutlich verringerte Schrumpfung. C. Hafner ist es mit CeHa WHITE® gelungen, die keramische Schichtung und deren ästhetisches Ergebnis neu zu definieren. Die natür-



CeHa WHITE® – Die Farbe wird im Kern bestimmt.

liche Farbwirkung eines vom Techniker hergestellten Zahns setzt Maßstäbe. **ZT**

### ZT Adresse

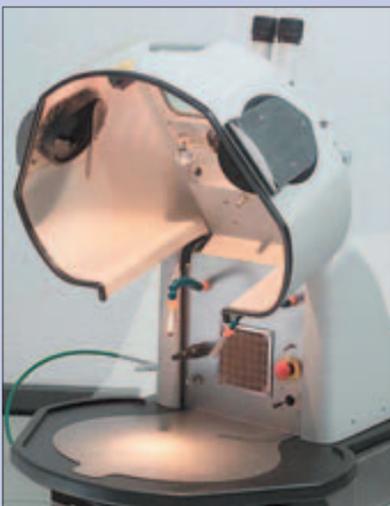
C. Hafner GmbH + Co. Gold- und Silberscheideanstalt  
Bleichstraße 13–17  
75173 Pforzheim  
Tel.: 0 72 31/9 20-0  
Fax: 0 72 31/9 20-2 08  
E-Mail: dental@c-hafner.de  
www.c-hafner.de

## Revolutionäre Hochleistungsgeräte

Tanaka Dental demonstriert auf der diesjährigen IDS zwei neue Hochleistungsgeräte – den Gießroboter „Robo Cascom“ und den Laserschweißer „Master Kubo“

Das international tätige Unternehmen Asami Tanaka Dental Enterprises Inc. mit Sitz in Chicago ist ein kompetenter Anbieter von hochwertigen Geräten, Materialien und Fortbildungskursen für Zahnärzte und Zahntechniker in der restaurativen Zahnheilkunde. Erstmals in Europa präsentiert Tanaka Dental in Kooperation mit KDF Denken ein revolutionäres vollautomatisches Gießverfahren. Mit dem Gießroboter „Robo Cascom“ ist es erstmals gelungen, den traditionellen Ablauf beim Gießen wesentlich zu verkürzen, zu automatisieren und einen reproduzierbaren Qualitätsstandard zu erzielen. Gewohnte Arbeitsschritte wie Aufwachsen, Einbetten, Vorwärmen und das eigentliche Gießen erfolgen mit dem „Robo Cas-

com“ automatisch. Dank innovativer Robot-Technologie ist nur noch ein integriertes Verfahren in einer Gießeinheit nötig. In dem Gießroboter können



Direktlaserschweißer „Master Kubo“.

alle Legierungen (außer Titan) schnell und sicher gegossen werden. Der Clou: Pro Tag können bis zu 22 Güsse erfolgen, da sechs Muffeln gleichzeitig mit ver-

schiedenen Programmen gegossen werden können. Ein zweites Highlight wird der weltweit einzige auf dem Markt erhältliche Direktlaser „Master Kubo“ sein. Dieses Laserschweißgerät steht für neueste High-End-Lasertechnologie, die hervorragende Arbeitsergebnisse bei hohem Durchsatz garantiert. Dabei eignet sich der „Master Kubo“ von Tanaka Dental für die gesamte Bandbreite zahntechnischer Schweißungen von graziesten Arbeiten bis hin zu Glättungen größerer Oberflächen bei gleichzeitiger Produktivitätssteigerung um bis zu 50 %, bei Reparaturen sogar bis zu 80 %. In dem kompakten Direktlaser der Premiumklasse wird das Metall mittels direkter Glasfaserleiter schnell, sehr schonend und homogen aufgeschmolzen. Die erzielte Verbindungsqualität ist extrem hoch und Verunreinigungen von Schweißnähten durch Elektroden ausgeschlossen. Hervorzuheben ist die vergleichsweise simple und komfortable Bedienung dieses Laserschweißge-

rätes. Selbst Einsteiger erzielen bereits nach kurzer Zeit sehr gute und reproduzierbare Schweißergebnisse dank Pulsformung und voreingestellter Parameter. Der „Master Kubo“ erfüllt gerade in heutigen Zeiten alle Anforderungen von Dentallaboren an Zuverlässigkeit und Qualität und steht für ein Höchstmaß an Produktivität – ein Premium-Laserschweißgerät für Premium-Ergebnisse. Beide Hochleistungsgeräte – „Robo Cascom“ und „Master Kubo“ können während der IDS am Stand von Tanaka Dental (Halle 14.1, Stand G 063) getestet werden. **ZT**

### ZT Adresse

Asami Tanaka Dental Enterprises Europe GmbH  
Max-Planck-Straße 3  
61381 Friedrichsdorf  
Tel.: 0 61 72/8 30 26  
Fax: 0 61 72/8 41 79  
E-Mail: info@tanaka.de  
www.tanaka.de

## Neuheit in Sachen Wachs auftragen

Die Firma amir hat einen Flüssigwachsspender für die Total-Prothetik entwickelt

Im Bereich Total-Prothetik wird es ab sofort möglich sein, Wachs direkt und ohne Zeit raubenden Umweg durch permanente Wachs-



aufnahme aufzutragen. Wie beim amir-Flüssigwachsspender erfolgt der Wachs-auftrag nun auch bei der Total-Prothetik durch ein im Handstück integriertes Waschreservoir. Bei dieser Weltneuheit handelt es sich um ein spezielles Modellierinstrument, das per Sensortechnik einen

Motor steuert, der je nach Bedarf geschmolzenes Wachs zur Verfügung stellt. Das Wachs wird durch eine permanent beheizte Modellerspitze, die speziell für die Total-Prothetik entwickelt wurde, direkt am Modell appliziert. So lassen sich nun auch größere Mengen Wachs problemlos und effizient modellieren. Die Weltneuheit wurde basierend auf der erfolgreichen Markteinführung des amir-Flüssigwachsspenders (Vorstellung IDS 2003) entwickelt und wird auf der diesjährigen IDS vorgestellt (Halle 13, Ebene 1, Stand: J 059). **ZT**

### ZT Adresse

amir aufwachs-systeme  
Weierstraße 13/1  
78050 VS-Villingen  
Tel.: 0 77 21/99 00 85  
Fax: 0 77 21/99 00 86  
E-Mail: info@amir-dental.com  
www.amir-dental.com

# Mehr Individualität mit zusätzlichen Metallkeramik-Massen

Mit neun neuen Individualmassen bietet die Firma Heimerle + Meule die Möglichkeit, mit ihrer synthetischen, zweiphasigen Leucit-Glaskeramik INSPIRATION noch perfekter das Original zu kopieren.

Natürliche Zähne begeistern mit einer sehr hohen Lichtdurchlässigkeit. Wird der

Schmelz an natürlichen Zähnen einmal abgesäuert, erkennt man das reine Dentin

(Abb. 1 und 2). Der hohe transluzente Grad dieser natürlichen Strukturen offenbart

sich. Intensive Farben direkt neben transluzenten Schichten sind zu erkennen. Erst durch dieses Wechselspiel kommen unterschiedlichste Wirkungen zu Stande (Abb. 3). Die INSPIRATION ist mit

ihren Grundmassen – Opa-ker, Opa-Dentin und Dentinmassen – in gewohnter Vita®-Farbklassifizierung von A1 – D4 mit zusätzlicher Modifikation von A0 und B0 farblich abgestimmt. Zusammen mit Transpamassen, Schneiden, Effektschneiden, Halstranspa, Chroma, Dentinmodifizier, Malfarben- und Glasurpasten lässt sich leicht und sicher natürlich wirkender Zahnersatz realisieren (Abb. 4). Für Zahntechniker, die noch tiefer in diese



Abb. 8: Mit den neuen CTI-Massen trägt Heimerle + Meule den Anspruch leistungsorientierter Labors nach noch mehr Individualität Rechnung.



Abb. 1 und 2: Der abgesäuerte Zahn zeigt deutlich den Transluzenzgrad und die Intensität des Dentins.



Abb. 3: Am frontal aufgeschnittenen Zahn ist das Wechselspiel der Schichten klar zu erkennen.



Abb. 4: Keramisches Onlay mit dem Einsatz von INSPIRATION Effektschneide, Halstranspa und Modifizier.

Individualität einsteigen möchten, schaffen die neuen chromintensivierten, transluzenten Individualmassen (CTI-Massen) die richtige Voraussetzung (Abb. 8). Diese CTI-Massen können im Original eingelegt als auch den Basismassen der INSPIRATION hinzugemischt werden (Abb. 5 bis 7). Die neun CTI-Massen werden im so genannten CTI-Set zusammen mit einem Farbindex angeboten. Eine Broschüre gibt interessante Anregungen und eine praxisgerechte Anleitung. **ZT**



Abb. 5 bis 7: Individuell geschichteter Molar – perfekt ausgeführt mit den neuen INSPIRATION CTI-Massen.



Abb. 6



Abb. 7

## ZT Adresse

Zu beziehen bei:  
Heimerle + Meule GmbH  
Dennigstraße 16  
75179 Pforzheim  
Tel.: 0 72 31/9 40-1 40  
Fax: 0 72 31/9 40-21 99  
E-Mail: info@heimerle-meule.com  
www.heimerle-meule.com

## Dünnflüssiger Sockelgips mit „Starlight“-Pigment

Der neue Gips „BonBase starlight“ von WIEGELMANN besticht durch seine unverwechselbare Optik

Der Sockelgips BonBase starlight (Klasse 4 nach ISO 6873), kann für das Sockeln von Stumpfmodellen sowie Säge- und Meistermodellen eingesetzt werden. Die technischen Werte – wie Expansion nach zwei Stunden mit 0,03% oder Härte nach 24 Stunden von mind. 120 N/qmm – entsprechen den Idealwerten für dünnflüssige Sockelgipse. Die Besonderheit gegenüber anderen Materialien besteht in dem speziellen Starlight-Pigment. Hierbei handelt es sich um spezielle, silberne Pigmentkörnchen, welche beim Trimmen des Modellsockels freigelegt werden und als silbrig-schillernde Punkte im Ma-

terial erscheinen. Diese geben dem Stumpfmodell eine unverwechselbare Optik, werten die zahntechnischen Arbeiten auf und machen das Modell zum Eyecatcher für Zahnarzt und Patient.



Mit BonBase starlight werden Modelle zum Eyecatcher.

Zusätzlich sollte durch Schmirgeln mit einem feinen Schleifpapier (P600 – P1000) die Oberfläche geglättet werden. Hier kann auch die Intensität des Starlight-Pigments im Modellsockel beeinflusst werden, denn je länger der Sockel mit dem Schleifpapier bearbeitet wird, desto feiner erscheint die Struktur der Pigmente. Es empfiehlt sich, das Material nur im nassen Zustand zu trimmern und zu glätten, da sonst Kratzer in der Modelloberfläche den optischen Eindruck beeinträch-

tigen können. Zum Versiegeln und um einen seidigen Modellglanz zu erzeugen, wird ein Modellglänzer oder eine ölige Lösung empfohlen. Derzeit ist „BonBase starlight“, abgepackt in 4,5 kg Dosen, in den Farben königsblau, nachtblau und schwarz erhältlich. **ZT**

## ZT Adresse

WIEGELMANN DENTAL GmbH  
Landsberger Str. 6  
53119 Bonn  
Tel.: 02 28/98 79 10  
Fax: 02 28/9 87 91 19  
E-Mail: dental@wiegelmann.de  
www.wiegelmann.de

## Einfärben von Zirkonoxid-Gerüsten

Mit dem COLORING LIQUID von der VITA Zahnfabrik erhalten die aus den VITA In-Ceram YZ CUBES geschliffenen Gerüste einen besonderen Farbton.

Die VITA In-Ceram CAD/CAM-Materialien sind seit vielen Jahren weltweit klinisch bewährt. Sie gewährleisten durch ihre industrielle Herstellung eine ständig gleichbleibende Qualität und können mit inLab von Sirona effizient und ökonomisch verarbeitet werden.

rausragenden Festigkeit ermöglichen sie grazile Kronen- und Brückenkonstruktionen mit höchster Passgenauigkeit.



Mit VITA COLORING LIQUID eingefärbte Kappen aus VITA In-Ceram YZ CUBES.

Zu der ausgeprägten Produktpalette gehören auch die aus yttriumteilstabilisiertem Zirkonoxid bestehenden VITA In-Ceram YZ CUBES. Auf Grund ihrer he-

Für dieses Material entwickelte VITA das 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 – LL1-LL5 – des Farbsystems VITA SYSTEM 3D-MASTER erhältlich. Die Restauration wird lediglich nach dem Schleifen und einem Trockenbrand für ca. zwei Minuten entsprechend der gewünschten Farbhelligkeitsstufe in das VITA COLORING LIQUID getaucht. Danach wird wie gewohnt weitergearbeitet.

Hat die Materialvielfalt der VITA ceramics bisher schon mit ihrem breiten Einsatzspektrum und das inLab mit der Fertigung aller physiologisch relevanten Indikationen überzeugt, so profitieren Zahntechniker jetzt von einer weiteren Möglichkeit der Steigerung der Ästhetik bei Restaurationen aus Zirkonoxid. **ZT**

## ZT Adresse

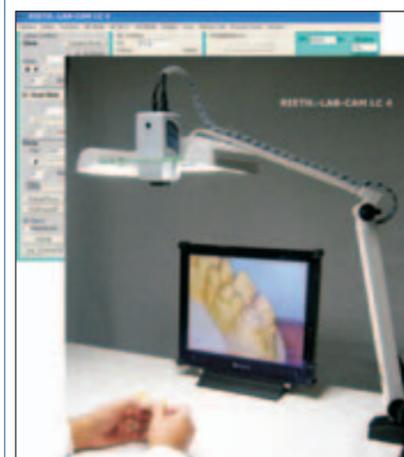
VITA Zahnfabrik  
H. Rauter GmbH & Co. KG  
Postfach 13 38  
79704 Bad Säckingen  
Tel.: 0 77 61/5 62-0  
Fax: 0 77 61/5 62-2 99  
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com  
www.vita-zahnfabrik.com

## Ein Labor-Kamerasystem feiert Premiere

Das neue Profi-Kamerasystem für das Dental-labor der Firma RIETH bietet einige Besonderheiten: u. a. einen Zoom-Fußschalter und eine Archivierungs- und Bearbeitungsfunktion

Das industrielle Profi-Video-Kamerasystem LAB-CAM LC 4 erlaubt ein ergono-

Flächenlicht mit unterschiedlichen Lichtcharakteristiken in Bezug auf die



Das Kamerasystem LAB-CAM LC 4 mit 17" TFT-Monitor.

Das industrielle Profi-Video-Kamerasystem LAB-CAM LC 4 erlaubt ein ergonomisches korrektes Vergrößern (18-x-opt.-Zoom) der Arbeiten am Arbeitsplatz und ersetzt damit Lupenbrille bzw. Mikroskop-System. In gewohnter Arbeitshaltung können die vergrößerten Arbeiten in Blickrichtung simultan betrachtet und bequem über einen Fußschalter gezoomt werden. Eine hochauflösende Monitordarstellung wird gewährleistet durch eine 1/4"-Super HHD-CCD Farbzoom-Videokamera. Die Profi-Leuchtstofflampentechnik sorgt für helles

Schattigkeit und rundet damit den professionellen Einsatzbereich dieses neuen LAB-CAM-Systems ab. Zur Dokumentation, Präsentation und Qualitätssicherung lassen sich die Arbeiten sofort fotografieren, archivieren sowie beliebig weiterbearbeiten. Eine umfangreiche PC-Software ermöglicht vielseitigste Einsatzmöglichkeiten. Das neue Kamerasystem wird auf der diesjährigen IDS vorgestellt (Halle 13.3, Stand E 008). **ZT**

## ZT Adresse

RIETH  
Feuerseestraße 16  
73614 Schorndorf  
Tel.: 0 71 81/25 76 00  
Fax: 0 71 81/25 87 61  
E-Mail: info@a-rieth.de  
www.a-rieth.de

# ZT SERVICE

## „Der Kunde steht im Zentrum unserer Arbeit“

Seit dem 1. Januar 2005 gibt es die rechtlich eigenständige metalordental ag, welche aus der ehemaligen Metalor Technologies SA herausgelöst wurde. Als deren Chief Executive Officer zeichnet Marcel Scacchi verantwortlich. ZT Zahnzeitung sprach mit ihm über Visionen, Strukturen sowie strategische Ziele der metalordental ag.

**ZT** Auf Ihrer Internetseite www.metalordental.de präsentieren Sie Ihr neues Unternehmen mit dem Versprechen „gleiche Qualität – neuer Fokus“. Erwächst aus der Metalor-Tradition für Sie eine spezielle Verantwortung?

Ja, insbesondere auf die auch weiterhin absolute Zuverlässigkeit unserer Produkte. Das ist eine Verpflichtung unseren Kunden und letzten Endes den Patienten gegenüber.



**ZT** Mit welchen Zielen treten Sie an?

Unser wichtigstes Ziel heißt: „value for dental professionals“. Wir wollen also Werte für Spezialisten im Dentalbereich und deren Kunden schaffen.

Werte, die unverwechselbar mit dem Namen „metalordental“ verbunden sind.

**ZT** Welche Werte werden das sein?

Unsere „Werte“ sind in erster Linie das Anbieten hervorragender Produkte und Dienstleistungen mit klarem Zusatznutzen. Zweitens bedeutet „Wert“ für uns gleichzeitig, dass wir uns bewusst auf Weniges konzentrieren, das wir allerdings ausgezeichnet

net beherrschen wollen. Und drittens wollen wir unseren Kunden „Wert“ durch permanente Aus- und Weiterbildung vermitteln, damit sie wiederum mit unseren Produkten langfristigen Erfolg bei ihren Kunden bzw. Patienten haben.

**ZT** Wie schnell wollen bzw. brauchen Sie Erfolg?

Wir suchen den langfristigen

Erfolg. An Kurzzeitergebnissen, selbst wenn sie spektakulär wären, haben wir kein Interesse.

**ZT** Der neue Firmensitz ist in Oensingen. Welche Funktionen befinden sich hier? Welche Funktionen sind an anderen Orten?

Alle Einheiten, die mit Marketing, Dienstleistungen und Führung zu tun haben, sind in Oensingen angesiedelt. Im Hauptsitz Oensingen beschäftigen wir 25 Personen. Unser Innovationsteam umfasst momentan drei Personen, die sehr eng mit unseren Technologiepartnern zusammenarbeiten. Sie sind in Biel zu Hause. In Forschung & Entwicklung sowie Vertrieb arbeiten sieben Personen in Neuchâtel.

**ZT** Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie insgesamt?

Rechnet man die internationalen Tochtergesellschaften mit den Funktionen des Verkaufs

hinzü, so beschäftigen wir per 1. Januar 117 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

**ZT** Wie sehen Sie die jetzige Position der metalordental ag im Markt?



Marcel Scacchi, Chief Executive Officer der metalordental ag.

Die Marke „Metalor“ ist im Markt gut etabliert, sie ist mit hervorragenden Produkten renommiert und hat den Kunden über viele Jahre Erfolge bieten können.

Wo ich klar Nachholbedarf sehe, ist bei der Produktpalette, die zu schmal ist. Wir müssen sie verbreitern, innovativer gestalten und uns viel näher beim Kunden bewegen.

**ZT** Wo sind die Stärken und wo mögliche Schwächen der metalordental ag?

Als Stärke ist die hervorragende Qualität der Produkte zu nennen. Auch die soliden, langjährigen Kundenbeziehungen bewerte ich außerordentlich positiv.

Diese beiden Faktoren kombiniert mit dem intensiven Engagement des Verwaltungsrates und der Belegschaft bilden eine unverwechselbare Kombination.

Wie schon erwähnt, wollen wir unser Produktportfolio ausbauen und verbreitern. Außerdem werden wir unsere ganze Organisation in ihrer Kundenorientierung stärken.

**ZT** Wo liegen die Chancen der metalordental ag?

Im Erwerb der Lizenz einer neuen Technologie. Hier werden wir die Anwendungen für dentale Applikationen weiter vorantreiben. Wir werden uns neu positionieren – weg vom alt hergebrachten Image des Legierungsherstellers, hin zu einer innovativen, strikt kundenbedürfnisorientierten Unternehmung.

**ZT** Sprechen Sie mit dieser Technologie neue Kundensegmente an?

Neue Systeme und Technologien bedeuten auch neue Kundensegmente, sowohl innerhalb der Gruppe der traditionell von uns betreuten Zahntechniker, aber auch und besonders die Zahnärzte, die Neues von uns erwarten können. Der Anteil Legierungen an unserem Geschäft liegt bislang bei ca. 75 %. Da werden mittelfristig

Umschichtungen durch Innovationen stattfinden müssen. Wir werden neue Geschäftsfelder erschließen und dort „value for dental professionals“ schaffen und anbieten.

**ZT** Sehen Sie Risiken?

Ich sehe eventuelle Risiken eher von den Veränderungen des Gesamtmarktes her, wobei es eine unserer wesentlichen Aufgaben sein wird, aus diesen Risiken neue Möglichkeiten zu machen.

**ZT** Wo sehen Sie die zukünftige Marktpositionierung der metalordental ag? Welche konkreten Ziele haben Sie? Wie ist der Zeitrahmen dafür?

Die nächsten fünf Jahre werden wir intensiv darauf verwenden, die neue Technologie in dentale Innovationen weiter zu entwickeln. Daneben wird die Ausweitung unserer bestehenden Produktpalette ein Schwerpunkt sein. Die Richtung ist die Zielgruppe „Zahnarzt“ – zusätzlich zu den Zahntechnikern. Eine Verbesserung und Erweiterung der Mitarbeiterkompetenzen ist eine weitere, sehr wichtige Aufgabe der nächsten Jahre. Kunden werden metalordental als wieder tonangebenden, innovations- und qualitätsorientierten Anbieter von Dentalprodukten und -dienstleistungen wahrnehmen.

**ZT** Wie beurteilen Sie das Innovationspotenzial der neuen Technologie – und damit der metalordental ag – aus strategischer Sicht?

Das Innovationspotenzial ist hoch. Die Bestätigung für diese Überzeugung haben wir auch von „Test“-Anwendern, die sich mit dieser Technologie und ihren Möglichkeiten bereits etwas beschäftigt haben. Ich sehe für gewisse Applikationen sehr attraktive Segmente im Dentalmarkt. Das sind innovationsfreudige Gruppen, die eine ideale Ergänzung unserer bisherigen Marktpartner sein können. Um nochmals Zeitmarken zu nennen, in fünf Jahren wollen wir hier erste Erfolge vorweisen können. Konkreter möchte ich momentan nicht werden, sondern abwarten, bis erste präsentable Ergebnisse vorhanden sind.

**ZT** Lassen Sie uns von Ihrer Belegschaft sprechen. Über welche Kernkompetenzen verfügt sie?

Solides, überdurchschnittliches technisches Wissen. Das Engagement der Belegschaft und der Wille zum Erfolg beeindruckten mich. Dies ist eine aussichtsreiche Basis für die Zukunft.

**ZT** Wo erkennen Sie im Hinblick auf die zukünftige Marktpositionierung Potenzial bei den Mitarbeitenden?

Bei der Entwicklung von einer überdurchschnittlichen zu ei-

ner marktführenden Kundenorientierung. Bei der täglichen Arbeit muss bewusster werden, dass der Kunde mit seinen Wünschen und Bedürfnissen, mit seinem Erfolg im Zentrum unserer Arbeit steht. Unser Weg: von einer produktzentrierten Firma zu einer markt- und kundenorientierten Organisation.

**ZT** Wenn Sie die Zukunft der metalordental ag in Form einer anschaulichen Geschichte erzählen sollten, was für eine Geschichte wäre das?

Eine „wahre“, vom Schuhfabrikanten, der neue Märkte erschließen wollte. Er schickte zwei seiner Verkäufer zur Abklärung hinaus in den Markt und erhielt kurze Zeit später zwei Telegramme von ihnen. Das eine lautete: „Die Einheimischen tragen keine Schuhe, das ist kein neuer Markt.“ Im zweiten Telegramm stand: „Die Einheimischen tragen keine Schuhe, das ist ein neuer Markt.“ metalordental wird die Chancen sehen und nutzen.

**ZT** Lassen Sie uns über Sie persönlich sprechen. Wie ist Ihre berufliche Vergangenheit?

Nach meiner Ausbildung war ich drei Jahre im Kundendienst der Cendres & Métaux als Ausbilder tätig. Anschließend zwölf Jahre bei der Firma Straumann; zunächst als Product Manager für Endodontie und Implantologie, ab 1996 als Chief Technology Officer und Mitglied der Geschäftsleitung. Zusatzausbildungen habe ich absolviert in Betriebsökonomie (BA) und in internationaler Kommunikation an der Universität Lugano (EMSc). Seit Herbst 2004 bin ich aktiv als Geschäftsführer der Metalor Division Dental, seit 1. Januar 2005 als Chief Executive Officer und Delegierter des Verwaltungsrates der metalordental ag tätig.

**ZT** Welche beruflichen Erfahrungen würden Sie als Ihre wichtigsten bezeichnen?

Meine sechs Jahre als Chief Technology Officer bei der Straumann Holding AG. Ganz besonders die Tatsache, dass ich den Innovationsprozess von A-Z betreuen konnte. Hierbei empfand ich hauptsächlich die Vielfältigkeit der Anforderungen und Prozesse als enorm spannend und lehrreich. Zweitens war Straumanns Börsengang eine für mich sehr wichtige Erfahrung. Drittens die Zusammenarbeit zwischen Straumann als Hersteller und dem ITI als wissenschaftlich-technischem Partner. Aus dieser Kooperation kamen wesentliche Impulse zur Produktentwicklung und -lanierung.

**ZT** Vielen Dank für das Gespräch.

### ZT Adresse

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

ANZEIGE

**NEU**  
... das Highlight im Modell ...

- hochpräzise
- dimensionsstabil
- unverkennbar
- innovativ

**BonBase starlight**  
der dünnflüssige Sockelgips mit dem starlight-Pigment

Auf der IDS: Halle 13.2, Gang P, Stand 18

GIPS GUT - ALLES GUT

... by smile & more DENTAL-LABOR



# Top-Entscheidungshilfen für das Labor beim dentechnica-forum

Unter dem Motto „Markt und Technik: Neue Herausforderungen meistern – mit Visionen gestalten“ veranstaltet der VDZI das diesjährige dentechnica-forum auf der IDS 2005. Das zweitägige Veranstaltungsprogramm verspricht, richtungweisend bei unternehmerischen Entscheidungen im Dentallabor zu werden.

Zahnersatz-Reform 2005: Noch nie war der Unternehmer im Zahntechniker-Handwerk so sehr gefragt wie heute. Diese Herausfor-

ist die produktpolitische Herausforderung für das Labor“, so der Moderator des dentechnica-forums, Heiko Bischoff. Daher wird anhand von harten Fakten und fachlichen Bewertungskriterien der Einsatz neu entwickelter Materialien und neuer Fertigungstechnologien kritisch unter die Lupe genommen. Im Vordergrund der Vorträge steht das Bemü-

zenschuss-System die Leitlinie der Meisterlabore sein. CAD/CAM-Experte Siegbert Witkowski zeigt anschließend in seinem Vortrag „Die Entscheidung CAD/CAM 2005 – Fokus Qualitätskriterien“, was die neuen Fertigungssysteme für Keramikgerüste bei den hohen Qualitätsanforderungen des Zahntechnikers wirklich leisten können. Anhand klar formulierter fachlicher Beurteilungskriterien wird Siegbert Witkowski die Angebote der Industrie kritisch würdigen und so wertvolle Entscheidungshilfen für den Laborinhaber vermitteln.

Mit Professor Dr. Heinrich Kappert, dem Experten für Dentalwerkstoffe, wird das Verblendforum eröffnet. Er hält sein 20-minütiges Referat „Die Physik der Verblendung von Gerüstwerkstoffen – Anforderungen an ästhetischen und dauerhaften Erfolg“ und gibt somit die Bewertungskriterien vor, die Verblendmaterialien für die heutigen Anforderungen des Zahntechnikers erfüllen müssen. Sechs renommierte Anbieter werden danach anhand gleicher Beurteilungskriterien in zehnminütigen Präsentationen ihre Spitzenprodukte vorstellen. Die Dentalunternehmen DeguDent, GC-Germany, AmannGirr-

bach, Nobel Biocare, Ivoclar Vivadent und VITA stellen sich diesem anspruchsvollen Vergleich.

## Investitionsruinen vermeiden – Marktposition durch Marketing stärken

Der zweite Tag orientiert sich an den drei Säulen „Innovation“, „Investition“ und „Marktauftritt“. „Technische Innovationen müssen nach Chancen und Risiken auf beiden Seiten der unternehmerischen Prozess- und Entscheidungskette beurteilt werden. Investitionen bedeuten Investitionen in eine grundsätzlich unsichere Zukunft. Die dadurch möglichen Produkte stellen aber

schaftsforums“, so der Moderator des dentechnica-forums weiter.

## Innovation und Investition

Unter dem Titel „Eine Vision wird zur Wirklichkeit – ein vollautomatisches CAD/CAM-System?“ wird Oberarzt Dr. Paul Weigl ein CAD/CAM-Konzept vorstellen, das die Ergebnisse der achtjährigen Forschungstätigkeit an der Universitätszahnklinik Frankfurt widerspiegelt. Akzente setzt hierbei nicht die Technologie selbst, sondern der wirtschaftliche Einsatz bei der Herstellung von Zahnersatz. Prof. Dr. Hans Ch. Lauer wird als Direktor der Poliklinik für zahnärztliche Prothetik der Universitätszahnklinik Frankfurt am Main das Forschungsprojekt vorstellen, das mit Mitteln vom Bundesministerium für Bildung und Forschung unterstützt wurde.

Nachfolgend wird Diplom-Volkswirt Walter Winkler mit Diplom-Ökonom Erich Steiner im Vortrag „Über Investitionen betriebs- und marktgerecht entscheiden“ die betriebs-

wirtschaftlichen und marktökonomischen Kriterien präsentieren, die ein zahntechnischer Betrieb bei seiner Investitionsanalyse und Investitionsentscheidung berücksichtigen muss, wenn er keine Investitionsruine riskieren will. Dabei spielen auch die Entscheidungskriterien über Eigen- und Fremdfertigung eine besondere Rolle.

## Marketing und Marktauftritt

Der zweite Teil des Samstages wird von Marketing- und PR-Strategien für das Dentallabor bestimmt. Prof. Dr. Norbert Meiners, Experte im Bereich Marketing, Vertrieb und Kommunikation im Gesundheitswesen, zeigt in seinem Vortrag die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von Marketingelementen und -strategien zur betriebs- und marktgerechten Positionierung des zahntechnischen Unternehmens auf.

Unter dem Titel „Optimierungsstrategien für die PR-Praxis“ zeigt Dr. Karin Uphoff, PR-Managerin mit eigener Consulting-Agentur in Marburg, dass professionelle PR mehr ist als nur Pressearbeit: Sie ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg des Unternehmens. Nach ihrem Vortrag wird Dr. Uphoff mit zahlreichen Beispielen aus der Praxis für ein PR-aktives zahntechnisches Unternehmen effektive und erfolgreiche Strategien für das Dentallabor vorstellen. ■



derung greift das dentechnica-forum des VDZI am 15. und 16. April anlässlich der Internationalen Dental-Schau in Köln auf. Unter der Moderation von Zahntechnikermeister Heiko Bischoff, Laborinhaber und Präsident der Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ), werden wieder namhafte Referenten wichtige Beiträge liefern zum Generaltitel „Markt und Technik: Neue Herausforderungen meistern – mit Visionen gestalten“.

„Schon die Themen und Referenten des ersten Fachtages zeigen die Ausrichtung des dentechnica-forums in diesem Jahr: Entscheidungsorientierte Informationen für den Unternehmer. Festzuschüsse für alle Versorgungsarten werden die Versorgungsstrukturen in den kommenden Jahren deutlich verändern können. Neue Technologien und Produktangebote werden mit konventionellen Versorgungsformen immer stärker konkurrieren und an Marktverbreitung gewinnen. Das

hen, den fachlichen Informationen der Industrie weitere kompetente Sachinformationen und Erfahrungsberichte für die Entscheidungsfindung an die Hand zu geben.

## Neuen Technologien und Produkten auf den Zahn gefühlt

Keine fachliche Bewertung neuer Technologien ohne fachliche Zielsetzung. Einleitend wird daher Klaus Mütterthies, der ein international anerkannter Referent für ästhetischen Zahnersatz ist, mit seinem facettenreichen Vortrag „Das Höchste ist das Ziel“ das Publikum sicher begeistern. Die Ziele der Zahntechnik als Wiederherstellung der ganzen Persönlichkeit des zu versorgenden Menschen – mit dieser Demonstration der fachlichen Ziele und Möglichkeiten setzt Klaus Mütterthies sofort die Messlatte für alle Zahntechniker. Meisterliche Qualität auf höchstem Niveau sollte auch im Fest-



Immer neuere Technologien und Produkte strömen auf den zahntechnischen Markt und fordern somit die Labore produktpolitisch stets weiter hinaus.

wiederum neue Marktchancen dar. Für beide Seiten der Medaille muss der Blick der Betriebe geschärft werden. Dies ist Aufgabe des Wirt-

schäfters. ■

# Future Day: Europäische Zahntechnik trifft sich in Köln

Die gesamte dentale Welt wird sich vom 12. bis zum 16. April in Köln treffen und präsentieren. Mit dabei: die europäischen Zahntechniker. Das erste Internationale Zahntechniker-Forum Future Day wird das Thema „Qualität und Qualitätssicherung in Europa“ behandeln. Von VDZI-Generalsekretär Walter Winkler



Im Rahmen der IDS möchte der VDZI gemeinsam mit dem europäischen Zahntechniker-Verband FEPPD Perspektiven für die Zukunft des Zahntechniker-Handwerkes aufzeigen.

Für die Beleuchtung der Qualität und Qualitätssicherung in Europa sprechen vor allem zwei Gründe:

1. Als wichtigste Anbietergruppe in Europa sind die zahntechnischen auch zur Sicherung und Fortentwicklung ihrer nationalen und europäischen Marktposition umfassend gefordert. Zahntechnische Laboratorien von selbstständigen Unternehmern sind im Prozess der Zahnbehandlung mit Zahnersatz arbeitsteilig als Systempartner des Zahnarztes tätig. Durch die Spezialisie-

rung in eigenen zahntechnischen Laboratorien sind sie in besonderer Weise gekennzeichnet durch hohes theoretisches Fachwissen und breites Erfahrungswissen über Fertigungstechnologien und Materialien, die sie gegenüber dem Zahnarzt als Kunden besonders positionieren.

2. Der Patientenschutz genießt in der europäischen Gesundheits- und Verbraucherpolitik besonders hohe Priorität. Zahntechnische Laboratorien von selbstständigen Unternehmern sind als Hersteller von einzelgefertigten Medizinprodukten den besonderen Pflichten des Medizinproduktegesetzes unterworfen. Angesichts einer zukünftigen Europäisierung der nationalen Gesundheitsmärkte sind die hieraus resultierenden Vorschriften und Normen in ein umfassendes Qualitätssicherungssystem zu integrieren.

Beide Motive, gesetzliche Verpflichtungen und europäische Markterfordernisse, machen daher das Thema „Qualität und Qualitätssicherung“ zu einem herausragenden europäischen und internationalen Thema für die selbstständigen

Unternehmer in der Zahntechnik. Qualitätssicherung im selbstständigen zahntechnischen Labor kann auf zwei, sich ergänzenden Wegen und mit zwei Instrumenten garantiert werden.

## Qualität der Qualifikation

Zum einen ist bei der handwerklichen Einzelfertigung Qualität durch Qualifikation des selbstständigen Unternehmers einerseits und durch fachliche Qualifikation der Mitarbeiter andererseits zu sichern. Die hohe Qualifikation sichert qualitätsorientierte und innovative Unternehmen. Dieser zentrale Strukturaspekt ist für die Formulierung eines vom benachbarten zahnärztlichen Berufsbildern abgrenzbaren, eigenständigen Berufsbildes des Zahntechnikers und dessen Fortentwicklung wesentlich. Hohe, vom Berufsstand selbstdefinierte Ausbildungsanforderungen, sind für die Formulierung eines eigenständigen Berufsbildes als ordnungspolitisches Strukturelement unverzichtbar. Die Sicherung eines eigenständigen

Berufsverständnisses und die Sicherung eines einheitlichen Qualitätsstandards setzen deshalb die Formulierung einheitlicher Ausbildungsstandards in Europa voraus.

## Qualitätsmanagement

Qualitätsmanagement-Systeme als integraler Bestandteil einer modernen Unternehmensführung dienen der Sicherung einer kontinuierlichen Erfüllung der vom Unternehmen selbst gesetzten Qualitätsziele, vor allem in der Fertigung. Dabei muss die Vielzahl europäischer Normen für den Arbeits- und Patientenschutz berücksichtigt werden. Qualitätsorientierte und effiziente Fertigungsprozesse stehen hier im Mittelpunkt des Interesses. Die selbstständigen zahntechnischen Unternehmer in Europa haben daher ein herausragendes Interesse an der Sicherung gleicher Marktzugangsvoraussetzungen und fairer Wettbewerbsbedingungen durch einheitliche Anforderungen bei Qualitätssicherungs-Systemen für das zahntechnische Labor. Auf beiden Aufgabenfeldern

ist der europäische Zahntechniker-Verband in Zusammenarbeit mit den nationalen Mitgliedsverbänden aktiv. Nach einem zielstrebigem Koordinationsprozess werden an dessen Ende für die Zahntechnik in Europa einheitliche Anforderungen an die Ausbildungsinhalte für Zahntechniker sowie ein Mindeststandard für berufs-spezifische Qualitätssicherungs-Systeme stehen. Nach der Einführung von Lutz Wolf als Präsident des VDZI stellt daher David Smith das Strukturelement „Qualifikation“ und dessen Stand der Harmonisierung einheitlicher Ausbildungsinhalte in Europa vor. Nach David Smith wird Jür-

gen Schwichtenberg als Präsident der FEPPD über die allgemeinen gesetzlichen Anforderungen an Qualitätssicherungs-Systeme unter Nennung der gegebenen europäischen Rechtsquellen und deren Entwicklung referieren.

Vor diesem Hintergrund werden die Referenten aus drei europäischen Ländern über die jeweilige nationale Situation, deren Rechtsgrundlagen und deren Umsetzungen in Qualitätssicherungs-Systeme berichten. In einer abschließenden Frageunde werden David Smith und Jürgen Schwichtenberg die Visionen des europäischen Verbandes vertreten. ■

## ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Das dentechnica-forum sowie der Future Day finden im Congress-Centrum Ost der Koelnmesse, Halle 13/14, Europasaal, statt.

Anmeldung unter:

Wirtschaftsgesellschaft des VDZI  
Postfach 70 31 33  
60568 Frankfurt am Main  
Fax: 0 69/66 55 86-33  
E-Mail: info@dentechnica.info

INFO

# Ist die Mehrheit der deutschen Zahntechniker eher konservativ?

Seminar der Akademie Umfassende Zahntechnik (AUZ) zum Thema „Erfolgreiche Neukundengewinnung“ löste bei den begeisterten Teilnehmern eine Kettenreaktion von Aha-Effekten aus.

Ist die Mehrheit der deutschen Zahntechniker eher kontrolliert, konservativ, immer gut organisiert und strukturiert? Ausgestattet mit einem hohen Grad an Sicherheitsbedürftigkeit? Stünden die Teilnehmer eines zweitägigen Seminars der Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ, repräsentativ für die über 70.000 Mitarbeiter in den bundesdeutschen Dentallaboren, die Annahme wäre gerechtfertigt. In der Hamburger Kreishandwerkerschaft näherten sich die Hörer des Weiterbildungsinstituts der VUZ dem immer aktuellen Thema „Erfolgreiche Neukundengewinnung“ jetzt mit der Suche nach dem eigenen H.D.I.-Profil (Herrmann-Dominanz-Instrument). Dabei handelt es sich um ein Modell, das die Denk- und Verhaltensweisen in vier Kategorien unterteilt: „Rationales Ich“, „Sicherheitsbedürftiges Ich“, „Experimentelles Ich“, „Führendes Ich“.



Claudia Huhn in Aktion: Ist die Mehrheit der Zahntechniker eher konservativ – oder doch progressiv?

Unter der professionellen Regie von Seminarleiterin und Trainerin Claudia Huhn ging es in einem span-

nungsgeladenen Dialog letztendlich um die Klärung der Frage, warum kommt der Einzelne mit einigen Leuten besser zurecht, als mit anderen? Was für den Dentalunternehmer nichts anders bedeutet: Mit dem

einen zahnärztlichen Kunden klappts besser, als mit dem anderen – obwohl auch bei dem Versuch der Neukundengewinnung Ansprache und Dienstleistungen, Kostenkalkulation und Serviceangebote stets identisch sind. Und genau an dieser Stelle kristallisierte sich der praxisorientierte Kern des Seminarthemas heraus: Wer sich im Klaren darüber ist, wie er selbst kommuniziert, lernt, lehrt, Entscheidungen trifft und mit anderen Menschen zusammenarbeitet, der kann auch die typischen Denk- und Verhaltenspräferenzen seines

Gegenübers besser einschätzen und kategorisieren. Denn immer mehr Menschen verlangen heute, dass ihre Einzigartigkeit anerkannt und berücksichtigt wird. „Schema F“ ist passé!

## „Meine Zahnärztin hat immer wenig Zeit“

„Eine Zahnärztin in meinem Kundenkreis hat eigentlich immer wenig Zeit, ist nicht unfreundlich, aber eher kurz angebunden, ich finde nicht den richtigen Zugang, um beispielsweise über neue technische Möglichkeiten in meinem Labor oder neue Werkstoffe zu sprechen“, berichtete ein Zahntechnikermeister mit hörbarem Bedauern über die eher kühle Routine der langjährigen geschäftlichen Beziehung. Die Frage, in welcher Verhaltenskategorie die kurz beschriebene Kundin wohl einzuordnen ist, war von der Seminarrunde relativ schnell beantwortet: Ein rationaler Typ, logisch, kritisch, realistisch, faktenorientiert, mit einer Vorliebe für Zahlen und Analysen. Eine Denk- und Verhaltensweise, die im Übrigen nur knapp zehn Prozent der Zahntechniker im Hamburger AUZ-Seminar sich selbst als dominante Eigenschaften zu-

schreiben würden! Denn neben der erwähnten dominierenden Sicherheitsbedürftigkeit, die die Tugenden Zuverlässigkeit, Organisationstalent, Pünktlichkeit und Ordnungssinn einschließt, bezeichneten sich die meisten Seminarteilnehmer eher noch als emotional, hilfsbereit und kommunikativ bis „redet gern und viel“. Das im Fall einer eher rational denkenden und agierenden Zahnärztin und einem auf Sicherheit bedachten und eher noch emotionalen Zahntechniker offenbar zwei Welten aufeinander treffen, bedurfte keiner messerscharfen Analyse. Die erfolgsorientierte Frage lautete indes, wie typengerecht die Eigenpräsentation eines Zahntechnikers im Umgang mit unterschiedlichen Kunden sein kann und muss. Das war der Ausgangspunkt für eine äußerst kreative Diskussion, die in vielen Laboren sicherlich eine Fortsetzung finden wird. Denn die Notwendigkeit einer individuellen Ansprache, die viel Wissen um die Denk- und



„Wer bin ich?“ – Ein Kartenpuzzle mit konkreten Antworten.

Verhaltensweisen des Gegenübers voraussetzt, gilt als unbestritten. Dass es dafür aber keine Patentschablonen gibt, weil sich Menschen selten ausschließlich in eine Schublade stecken lassen, war das einhellige Gesprächsergebnis in dem höchst lebhaften AUZ-Seminar. Dass das H.D.I.-Modell jedoch äußerst hilfreich sein kann, sich selbst und seinen Gegenüber besser einschätzen zu können, stand außer Frage. Interessantes Randergebnis der Selbsteinschätzung in der Hamburger Seminarrunde: Bei einem auf fünf bevorzugte Eigenschaften beschränkten Dominanzprofil fühlten sich die meisten Zahntechniker bekanntlich eher im konservativen bis emotionalen Bereich zu Hause. Und neben der Rationalität als domi-

nante Denk- und Verhaltensweise, standen auch experimentelle Eigenschaften wie bildhaftes Denken, Einfallskraft, Konzeptualität und Intuition zurzeit noch hinten an. Zumindest bei den Teilnehmern eines AUZ-Seminars, das durch die kommunikative Regie von Trainerin Claudia Huhn eine Kettenreaktion von Aha-Effekten auslöste. ■

## ZT Info

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

ANZEIGE

# Was dürfen Zähne kosten?

Wieviel ein Patient für schöne Zähne ausgeben möchte, ist seine persönliche Entscheidung. Mit dem Finanzierungskonzept von BEDRA und der BHW Bank stehen ihm mehrere Möglichkeiten offen

Finanzierungsbetrag - monatliche Rate - Zinsen*	
1.000,00	17,40
2.500,00	44,00
3.500,00	61,00
5.000,00	87,00

\* Zinsen: 12 Monate, effektiver Jahreszins 7,99 %

Für eine optimale Zahnersatz-Versorgung: Mit dem BEDRA ZahnKredit können sich Patienten für eine Finanzierung im Rahmen ihrer Möglichkeiten entscheiden.

Das Auto ist des Bundesbürgers liebstes und gleichzeitig auch eines seiner teuersten Hobbys. Der Kauf auf Raten ist deshalb für viele eine Selbstverständlichkeit. Warum dann nicht auch schöne Zähne fremdfinanzieren? Schließlich nutzen wir diese 24 Stunden am Tag, beinahe unser ganzes Leben lang.

Zusammen mit der BHW Bank AG hat die BEDRA GmbH deshalb ein Konzept zur Zahnersatzfinanzierung entwickelt, das günstig, flexibel und unbürokratisch ist. Der Ablauf für den Patienten ist ganz einfach: Der Zahnarzt empfiehlt ein Therapiekonzept und erstellt einen Heil- und Kostenplan. Nach Feststellung des verbleibenden Eigenanteils kann

sich der Patient dann für eine Finanzierung entscheiden. So ist es möglich, eine Laufzeit von 12 bis 72 Monaten zu wählen. Bei einer Kreditsumme von 1.000 Euro und einer Laufzeit von 72 Monaten beispielsweise würde die monatliche Rate nur 17,40 Euro betragen (effektiver Jahreszins: 7,99 %).

Nach Ausfüllen eines Finanzierungsantrages kann sich der Patient dann entspannt zurücklehnen: Der Zahnarzt leitet die Kreditanfrage an die BHW Bank weiter und erhält nach kurzfristiger Entscheidung die Darlehenssumme direkt ausgezahlt. Mit der Finanzierung zu günstigen Konditionen müssen auch gesetzlich Versicherte nicht auf hochwertigen und über die Kassenleistung hinausgehenden Zahnersatz aus dem Dentallabor verzichten – und erhalten somit gleichzeitig ein Stück Lebensqualität, die glücklicher und zufriedener macht. Für die Zahnärzte entstehen keine Kosten und kein Verwaltungsaufwand, das Ausfallrisiko ist gleich null. ■

## ZT Info

BEDRA GmbH  
Merklinger Straße 9  
71263 Weil der Stadt  
Tel.: 0 70 33/69 36 0  
Fax: 0 70 33/69 36 50  
E-Mail: info@bedradent.com  
www.bedra.de

# DENTALEXPO®

EXHIBITION COMPANY "DENTAL-EXPO"

www.dental-expo.ru

## Dental meetings and fairs in 2005 / 2006

### Russia & CIS

	<b>Dental Salon</b> - the 7th Moscow international dental forum: Russian conference "Actual Problems in Dentistry" & international exhibition "Dental Salon"	2005: April 25-28 2006: April Moscow, Russia
	<b>Dental Clinica</b> - the 1st international public exhibition of dental services	2005: April 23-26 2006: April Moscow, Russia
	<b>Dental Salon S.-Petersburg</b> - the 1st Dental Assembly (together with NORMMED PLUS (S.-Petersburg))	2005: June 7-10 2006: June St.-Petersburg, Russia
	<b>Dental-Expo</b> - the 18th Moscow international dental forum: RDA Congress, conference "Dentistry in XXI Century", international exhibition "Dental-Expo"	2005: September 20-23 2006: September Moscow, Russia
	<b>Dental Salon Uzbekistan</b> - the 1st international dental forum: conference & exhibition "Dental Salon Uzbekistan" (with ZAREXPO (Tashkent))	2005: March 3-5 2006: March Tashkent, Uzbekistan
	<b>KIDE Kazakhstan</b> - the 4th International forum the 4th Congress of dentists of Kazakhstan & international exhibition KIDE (with KDA)	2005: May 18-21 2006: May Almaty, Kazakhstan

**Contacts:** Phone: +7 095 681-7881, 789-8625  
Fax: +7 095 789-8626  
int@dental-expo.ru

**visit us at IDS: Passage 13/14 Infocenter**

## „Es gibt nix Gutes, außer man tut es!“

Unter dem Eindruck der Flutkatastrophe in Sri Lanka reist OM Rudolf Lamml in das Krisengebiet, um vor Ort unbürokratisch Hilfe zu leisten.

(eb) – Der Zufall rettete ihnen wahrscheinlich das Leben. Den Weihnachtsurlaub hatte sich Familie Lamml mit Sicherheit anders vorgestellt. Am 21. Dezember des vergangenen Jahres flog der Obermeister der Zahntechniker-Innung Nordbayern, Rudolf Lamml, gemeinsam mit seiner Frau und den beiden Töchtern nach Sri Lanka. Glücklicherweise stand gleich eine Rundreise auf dem Programm. Jedoch am 27. Dezember wurden die Rückkeh-

sind inzwischen bereits über 18.000 € an Geld- und mehr als 150 Kilo Sachspenden zusammengekommen, welche am 28. Februar 2005 nun von ihm persönlich und auf eigene Kosten in das Katastrophengebiet gebracht wurden. Seinem Aufruf zur Hilfe sind sowohl Firmen, Ärzte, Zahnärzte, als auch Privatleute aus ganz Deutschland gefolgt. Die Einzelspenden reichten hierbei von 10 bis 4.000 €. So sammelten die Mitarbeiter des Labors

nanziellen Aufwand verbunden. Dass es sich hierbei nicht um eine Urlaubsreise mit Übergepäck handelt, ist daher offensichtlich. Umso mehr ist Lamml vom Verhalten des Reiseunternehmens LTU enttäuscht, von dem so gut wie keine Unterstützung für seine Hilfsaktion zu erwarten ist. Lediglich 20 Kilo Freige Gepäck wurden ihm gewährt (neben 20 Kilo für sein persönliches Gepäck). Für jedes weitere Kilo muss er 6 €

zahlen. Das Reisebüro ITS Regensburg verzichtete daraufhin auf seine Provision von 10 % des Ticketpreises.

Die Übergabe vor Ort wird von der Polizei sowie den Bürgermeistern offiziell begleitet und bestätigt.

Doch OM Lamml besteht darauf, die Gelder persönlich nur an die Mönche bzw. Betreuer auszuhandigen, welche wirklich direkt mit der Versorgung der Kinder betraut sind. So sollen mit der Aktion ca. zehn bis zwanzig Waisenhäuser bzw. Klöster erreicht werden, in denen zurzeit rund 2.000 Kinder untergebracht sind. Jedes Kind der besuchten Heime und Klöster soll „einen vollen Bauch und etwas zum Anziehen bekommen. Und etwas Eigenes, also ein Plüschtier oder Spielzeug“, so Rudolf Lamml zu seinen Plänen. Für die Logistik vor Ort ist auch gesorgt. Diese Aktion ist ein eindeutiger Beleg für die Ambivalenz dieser Naturkatastrophe. Zwar forderte sie unzählige Leben und brachte viel Unglück über Millionen von Menschen, jedoch öffnete sie gleichzeitig viele Herzen. **ZT**



Die Mitarbeiter des Berliner Dentallabors Rübeling & Klar sammelten 4.000 € in Form von Arbeitsstunden.

rer dann mit jenem Horror konfrontiert, der um die Welt ging. Mit ihrer vielfachen Gewaltigkeit hat sich die Flutkatastrophe seither in das Gedächtnis der Familie eingebrannt. „Unsere Töchtern haben wir teilweise die Augen zugehalten. So grausam war das“, so Lamml gegenüber der ZT.

Wieder zurück in Deutschland findet der Obermeister keine Ruhe. Zwar freut ihn die weltweite Spendenbereitschaft, doch kritisiert Lamml, dass die gesammelten Gelder der großen Hilfsorganisationen bis heute nur zu einem Bruchteil in den betroffenen Gebieten ankämen. Vor allem der hohe Verwaltungsaufwand wurmt ihn. Unter dem Motto „Es gibt nix Gutes, außer man tut es!“ beschloss er nun, selbst aktiv zu werden und die Spendentrommel für Sri Lanka zu rühren. So

Rübeling & Klar aus Berlin-Marzahn z.B. in Form von Arbeitsstunden, wobei insgesamt 4.000 € (!) zusammenkamen. Einige Privatleute spendeten individuell 500 €. Sowohl die DeguDent GmbH als auch die Deutsche Auromed Edelmetall GmbH Regensburg beteiligten sich ebenfalls mit jeweils 1.000 € an der Hilfsaktion. Der Förderverein Zahntechnik e.V. gab 250 €, eine lokale Entsorgungsfirma 100 €, um nur einige zu nennen.

Rudolf Lamml freut sich besonders darüber, dass viele Labore in Nordbayern gespendet haben. Der Vorstand der ZTI Nordbayern plant zudem die Aufwandspauschale für die diesjährige Klausurtagung gänzlich der Hilfsaktion auf privater Basis zu stiften.

Der Spendentransport in die betroffenen Regionen ist mit hohem logistischen und fi-

## Wie der Erfolg planbar wird

In einem von C. Hafner veranstalteten Kurs unter dem Motto „Innovative Therapiekonzepte mit CAD/CAM und Galvano“ konnten die Teilnehmer erfahren, wie bei der Herstellung von Zahnersatz der Erfolg planbar wird

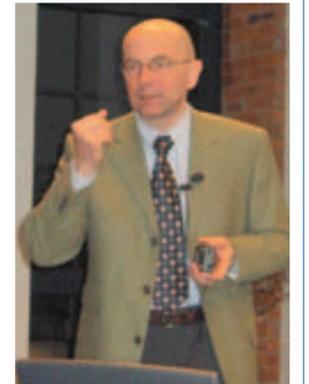


ZTM Susann Zülw.

C. Hafner hatte eingeladen und 140 Zuhörer kamen! Mit viel Engagement hatte Gregor Böck, Außendienstmitarbeiter von C. Hafner, den Fortbildungsabend Anfang Februar in Hamburg vorbe-

lich hochversierte und ebenso charmante Referenten zu gewinnen, die das komplexe Thema von allen Seiten beleuchteten. Insbesondere stellten die beiden in ihrem zweistündigen Koferat die Versorgung mit herausnehmbarem Zahnersatz in der Verbindung von Procera®-Primärteilen und HELIOFORM®-Galvanosekundärteilen vor. Vorteile dieser Art der Versorgung sind vor allem die Passgenauigkeit, Verschleißfestigkeit sowie Tragekomfort und Ästhetik. Dabei favorisiert auch Dr. Richter das Vorgehen nach Weigl mittels introraler Verklebung. Susann Zülw zeigte beeindruckende Versorgungen, die mit diesem System hergestellt wurden.

nem höchstästhetischen Gesamtkunstwerk zusammengefügt wurde. Beeindruckend war vor allem zu sehen, wie Zahnarztpraxis und Labor Hand in Hand arbeiten und somit den Erfolg planbar machen.



Dr. Ole Richter.

Nach dem Vortrag war bei einem Imbiss die Möglichkeit gegeben, weiter zu fachsimpeln und einfach die besondere Atmosphäre und Stimmung des Hamburger Gastwerkes auf sich wirken zu lassen. **ZT**



140 Teilnehmer im Gastwerk.

reit. Das brandaktuelle Thema der Kombination von CAD/CAM und Galvano gefertigtem Zahnersatz lockte viele Interessenten. Mit Dr. Ole Richter und ZTM Susann Zülw ist es dem Veranstalter gelungen, zwei fach-

Der zweite Teil des Vortrages war den festsitzenden Versorgungen gewidmet. Hierbei ging es vor allem um die Procera-Implant-Bridge®, die ebenfalls mit HELIOFORM®-Einzelkronen, hier keramisch verblendet, zu ei-

### ZT Adresse

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

## Zahntechniker werden geehrt

Auf der diesjährigen IDS in Köln findet die feierliche Verleihung des Majesthetischen Zertifikats der Firma Da Vinci Creativ statt.

Einen sicherlich großen Tag werden zehn Zahntechniker und Zahntechnikermeister bei der Verleihung des Majesthetischen Zertifikates auf der diesjährigen IDS in Köln erleben.



Die Kollegen scheuten selbst weite Anreisen nicht und kamen aus ganz Deutschland, ob aus Hamburg oder dem Allgäu, um an der dreiteiligen Kursreihe „Dentale Formen und Strukturen“ teilzunehmen! Der am weitesten

angereiste Teilnehmer legte insgesamt eine Strecke von 4.000 km zurück, um zu den jeweiligen, über mehrere Monate verteilten Kursterminen zu erscheinen.

Die Verleihung des Majesthetischen Zertifikates für die Teilnahme an der von Da Vinci Creativ veranstalteten Kursreihe stellt nicht nur für die Erwerber ein besonderes Ereignis dar, sondern ist auch für die Da Vincis, Achim Ludwig und Massimo Trombin, ein Höhepunkt in ihrer beruflichen Laufbahn. Sie verstehen das Majesthetische Zertifikat als einen ersten kleinen Schritt in Richtung eines beginnenden Umdenkens in der Branche – weg von einem schnellen und billigen, hin zu einem qualitativ hochwertigen und ästhetisch optimierten Produkt, das ohne Zweifel einen fairen Preis verdient.

**Das Majesthetische Zertifikat erhalten:**

– Ulrike Abraham (Praxis Dr. Pfister, 87509 Immenstadt),

– Claudia Döring (Praxis Dr. Pfister, 87509 Immenstadt),  
– Michael Dunkel (ZT van Iperen, 53343 Wachtberg),  
– Nicole Greuel (ZT van Iperen, 53343 Wachtberg),  
– Marius Krawczyk (DT Beckmann, 47198 Duisburg),  
– Wilfried Lesaar (DL Derks, 46446 Emmerich),  
– Astrid Münster (ZT van Iperen, 53343 Wachtberg),  
– Susanne Nigst (Praxis Dr. Pfister, 87509 Immenstadt),  
– Michael Redwanz (DL Redwanz, 22087 Hamburg),  
– Detlef Röhrig (DL Röhrig, 56154 Boppard). **ZT**

### ZT Adresse

Informationen zum zukünftig jährlich zu vergebenden Zertifikat erhalten Interessierte unter:  
Da Vinci Creativ  
Glockengasse 3  
53340 Meckenheim  
Tel.: 0 22 25/1 00 27  
Fax: 0 22 25/1 01 16  
E-Mail:  
leonardo@davincidental.de  
www.davincidental.de

## Qualität unter Beweis gestellt

Die Firma primogroup wurde nach DIN EN ISO 13485:2003 und 9001:2000 zertifiziert – und setzt damit ein Zeichen für ihren hohen Qualitätsstandard

Die Bad Homburger primogroup, bestehend aus ihren Unternehmen primotec mit Produktschwerpunkt für den zahntechnischen und primodent für den zahnmedizinischen Bereich, hat ihre Leistung im kunden- und prozessorientierten Qualitätsmanagement im Rah-

zufriedenheit garantieren und wirtschaftlich erfolgreich auf dem Markt agieren. Ein strukturiertes Qualitätsmanagement unseres Unternehmens ist für uns das optimale Mittel, um diese Ziele zu erreichen. Zudem erhöht eine Zertifizierung das Vertrauen unserer

2003 und ISO 9001:2000, dass die primogroup bei der Entwicklung und dem Vertrieb von zahntechnischen und zahnmedizinischen Produkten sowie der Durchführung von Seminaren und Workshops der Bereiche Zahntechnik und Zahnmedizin gleichbleibend hohe Qualität bietet, optimale Arbeitsprozesse verwendet und innovative Management-Methoden einsetzt. Die hohen Anforderungen der Zertifizierung und deren Umsetzung konnten nur durch das bewiesene Engagement aller Mitarbeiter erreicht werden, deren aktive Mitarbeit und Akzeptanz die besten Voraussetzungen für den Erfolg des Qualitätsmanagementsystems bei der primogroup sind. **ZT**



men eines Zertifizierungsaudits bewiesen und wurde erfolgreich für den Bereich Medizinprodukte nach DIN EN ISO 13485:2003 und ISO 9001:2000 zertifiziert. Die Zertifizierung erfolgte durch die im medizinischen Bereich sehr erfahrene und renommierte medical device certification (mdc). „Wir wollen beste Qualität liefern, eine hohe Kunden-

Kunden in unsere Unternehmen“, äußert sich Joachim Mosch, Geschäftsführer der Unternehmen. Zusammen mit dem Qualitätsmanagementbeauftragten hat er die Zertifizierung von der Konzeption bis zur Umsetzung begleitet.

Als weltweit anerkannter Qualitätsstandard gewährleistet die Zertifizierung nach DIN EN ISO 13485:

### ZT Adresse

primotec  
Joachim Mosch  
Tannenwaldallee 4  
61348 Bad Homburg  
Tel.: 0 61 72/99 77 00  
Fax: 0 61 72/99 70 99  
E-Mail: primotec@primogroup.de  
www.primogroup.de

# Ein absolutes Muss für jeden Zahntechniker

Ein Besuch der Internetplattform [www.muffel-forum.de](http://www.muffel-forum.de) lohnt sich für Interessierte auf jeden Fall

Wer kann sich heute noch ein Leben ohne Internet vorstellen? Die Informationsvielfalt dieses Mediums ist schier unerschöpflich. Doch nicht nur Wissen kann ausgetauscht werden, auch handfeste Informationen nehmen einen immer größeren Stellenwert ein. Kein Jugendlicher, der nicht mindestens einen Besuch pro Tag im „Chatroom“ verbringt. Dort wird über alles Mögliche gequatscht. Was liegt also näher, als eine Möglichkeit auch berufsbezogen zu bieten – als Plattform für Zahnärzte und Zahntechniker.

Ein relativ neues Angebot stellt das [www.muffel-forum.de](http://www.muffel-forum.de) dar. Hier merkt man gleich, dass das Angebot von Technikern für Tech-

niker gestaltet wurde. Alles, was zu einem guten Informationsmedium gehört, wurde berücksichtigt. Die einzelnen Bereiche sind gut sortiert und leicht anzuwählen. Überhaupt auf einfache Bedienung wurde großer Wert gelegt. Wir haben die Seiten sowohl mit Microsofts Internet Explorer 5.5 bzw. 6.0 besucht als auch mit Mozillas Firefox 1.0. Der Seitenaufbau klappt reibungslos und vor allem schnell. Die Website ist zudem für eine Darstellung von 1.024x768 Pixel optimiert.

Was wird jetzt im Einzelnen geboten? Zuerst fällt die Startseite mit den wichtigsten und aktuellsten Infos ins Auge. Sie wird regelmäßig erneuert und aktualisiert, sodass ein User gleich

auf das Wesentliche aufmerksam gemacht wird. Auch die Verlinkung in die

einzelnen Themenbereiche ist einfach und übersichtlich. Hier kann z. B. jeder



www.muffel-forum.de

seine persönlichen Erfahrungen und Tipps zur Diskussion stellen.

Ebenfalls vorhanden – eine Plattform für die Industrie. Sie kann hier ihre neuen, aber auch ihre bewährten Produkte vorstellen. Des Weiteren sind eine aktuelle Jobbörse und ein Gebrauchtgeräte-Markt wählbar. Dem Handel bzw. den Laborbesitzern wird somit ein Instrument an die Hand gegeben, schnell und unkompliziert auf sich aufmerksam zu machen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der technischen Unterstützung. Im Downloadbereich stehen Gebrauchsanweisungen für verschiedene Materialien und Maschinen bereit, und in der Fun-Area kann man staunen, wie z. B. Jongleure mit unserer hohen handwerklichen Kunst umgehen. Nach Auskunft der Betrei-

ber soll das Angebot ständig erweitert werden, damit sich auch wirklich jeder beim Besuchen der Seite wohl fühlt. Dazu gehört natürlich auch ein schnelles Reagieren auf etwaige technische Probleme, die bis jetzt immer unverzüglich und zeitnah behoben wurden.

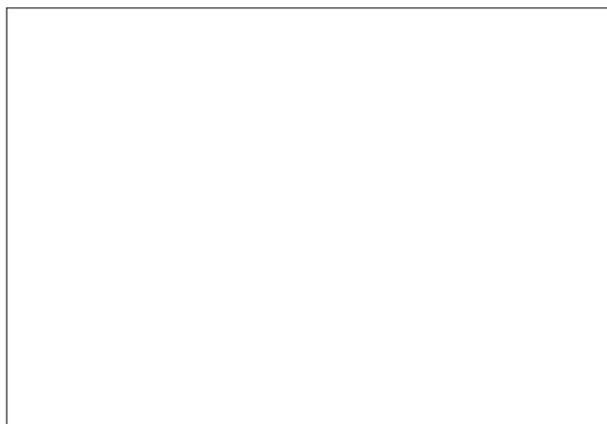
In seiner Gesamtheit stellt [muffel-forum.de](http://muffel-forum.de) ein absolut gelungenes Muss für jeden interessierten Zahntechniker dar und verdient damit auch, längerfristig am Markt bestehen zu bleiben. Natürlich lebt das Forum von den Beiträgen und Informationen der Besucher. Deshalb nichts wie ran an die Kiste und gleich unter [muffel-forum.de](http://muffel-forum.de) nachgeschaut und mitgemacht. Die Kollegen werden es danken und der eigene Gewinn wird neue Horizonte öffnen. **ZT**

ZT Matthias Ernst

## ZT Veranstaltungen April 2005

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
04./05.4.2005	Hannover	Vollkeramik Cergo für Fortgeschrittene – „Der Natur ganz nah“ Referent: DeguDent	DeguDent Fr. Dräger, Tel.: 0 40/27 83 92-30
07./09.4.2005	Berlin	Aufstellkurs B – Creaparl Referenten: ZT Michael Ziemann, Dr. Rolf D. Hönes	AmannGirrbach Fr. Weber, Tel.: 0 72 31/957-2 21
08./09.4.2005	Weinböhla oder Gera	Masterkurs: Verblendungen mit REFLEX® – Ein Blick in die Zukunft Referent: ZTM Ch. Ferrari	Wieland Tel.: 0 40/86 07 66
20.4.2005	Hamburg	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Thomas Weiler, Jens Glaeske	picodent Tel.: 0 22 67/65 80-0
21./22.4.2005	Ispringen	Titan-Gießtechnik – Praxis und Theorie Referenten: ZT Bernd Niesler, Dr. Jürgen Lindigkeit, ZT Daniela Behringer	DENTAURUM Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/8 03-470
27.–29.4.2005	Ispringen	Der Schwenkriegel – Rationeller und graziler aus CoCr Referent: ZT Frieder Galura	DENTAURUM Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/8 03-470
28./29.4.2005	Nürnberg	Die Kunst der Harmonie (Kurs behandelt Behandlungskonzept von instrumenteller Funktionsanalyse bis prothetischer Fertigstellung) Referent: ZTM Bernd van der Heyd	DeguDent Fr. Strothmann, Tel.: 0 89/55 90-2 23
29./30.4.2005	Nettetal	EVOLUTION® E3 – Zahnformen und Oberfläche mit der Schichtkeramik EVOLUTION® Referent: ZTM M. Perling	Wegold Fr. Kilian, Tel.: 0 91 29/40 30-70

## ZT Kleinanzeigen



**uniqm –  
das  
digitale  
QMH**



## Zahnersatz, so gut wie günstig.

- Exklusive Lieferung an Dentallabore
- 250 Zahntechniker in unserem eigenen ISO 9001:2000 zertifizierten Dentallabor in Izmir
- Seit 15 Jahren Partner deutscher Dentallabore
- 2 Jahre Garantie ohne Wenn und Aber

Weitere Infos? Rufen Sie uns einfach an:

DENTEK International GmbH  
Am Ruhrstein 1  
45133 Essen  
Tel.: 02 01/5 45 67 93  
Fax: 02 01/5 45 67 94  
www.dentekinternational.de

DENTEK A.S.  
Tel.: +90-232/4 69 83 86  
Fax: +90-232/4 69 83 88  
www.dentek.com.tr



## III. Da Vinci Creativ-Fortbildungsseminar

Das Meckenheimer Unternehmen lädt Anfang September 2005 wieder Zahntechniker und Zahnärzte zum Erfahrungsaustausch

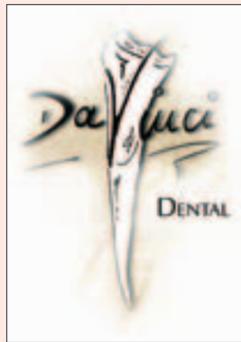
Anlässlich ihres zehnjährigen Jubiläums laden die Da Vinci's zum III. Da Vinci Creativ-Seminar nach Meckenheim ein.

Am Freitag, dem 2. September 2005, haben Zahntechniker und Zahnärzte die Gelegenheit, sich einen ganzen Tag lang inspirieren und fortbilden zu lassen. Als Referenten des Tages haben Karl-

Heinz Körholz, Klaus Mütterthies und Reiner Semsch zugesagt! Dr. Elco Hackmann aus A m s t e r d a m wird mit einem außergewöhnlichen Thema aus dem Bereich der zahnärztlichen Psychologie den Tag ergänzen und die Teilnehmer zum Nachdenken bewegen. Natürlich werden auch Achim Ludwig und Massimiliano Trombin wie-

der von ihren Erfahrungen berichten.

Am Abend gibt es dann eine große Jubiläumsparty mit einem ganz besonderen Liveband-Ereignis. Für das leibliche Wohl wird natürlich wie immer nach Da Vinci-Mannier gesorgt. **ZT**



Wer Informationen haben möchte, kann die Da Vinci's am IDS-Messestand der Firma picodent besuchen oder Infos anfordern unter:

Da Vinci Creativ  
Glockengasse 3  
53340 Meckenheim  
Tel.: 0 22 25/1 00 27  
Fax: 0 22 25/1 01 16  
E-Mail: leonardo@davincidental.de

## ZT Kleinanzeigen

## ZT -Gelegenheits- und Stellenmarkt

Senden oder faxen Sie diesen Coupon an:

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

Auftraggeber \_\_\_\_\_  
Firma \_\_\_\_\_  
Name \_\_\_\_\_  
Straße \_\_\_\_\_  
Land/PLZ/Ort \_\_\_\_\_  
Telefon/Fax (für eventuelle Rückfragen) \_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift \_\_\_\_\_

Ihr Anzeigentext

### Anzeigenformate und Preise

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

Beispiel für gewerbliche Anzeigen:

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

\* zzgl. gesetzl. MwSt.



nächster Erscheinungstermin: 7. April 2005

Anzeigenschluss: 24. März 2005

