

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

VDZI bleibt am Ball	Erfolg am Markt	Dentallegierungen	Mehr Effizienz & Flexibilität
Walter Winkler, VDZI-Generalsekretär, im Interview zur jüngsten Anhörung im Ausschuss für Gesundheit und Soziale Sicherung.	Wie man trotz wirtschaftlich schwieriger Zeiten ein Dentallabor erfolgreich kunden- und marktorientiert organisieren bzw. führen kann.	Dr. Jürgen Lindigkeit stellt Vor- und Nachteile einzelner Verarbeitungsformen sowie wichtige Auswahlkriterien von Dentallegierungen vor.	Jörg Haselbauer über Sironas Internetportal infiniDent, welches das inLab-System für computergestützte Zahnrestauration ergänzt.
ZT Politik_4	ZT Wirtschaft_10	ZT Ausbildung_13	ZT Technik_15

ANZEIGE

AUSGEZEICHNET...

AUSGEZEICHNET...

... ENIGMA SYSTEM



2 FÜR 1-AKTION!
Unser Kennenlernangebot:
1 X bestellen
2 X erhalten

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



Konnte der VDZI die Abgeordneten im Bundestag überzeugen? **Bemühungen in Berlin gingen weiter**

Anhörung im Ausschuss für Gesundheit und Soziale Sicherung: VDZI legte Probleme mit dem neuen Festzuschuss-System offen/Kassen- und KZBV-Vertreter flüchteten in Schönfärbereien

(kh) – Nachdem der VDZI bereits Gespräche mit Staatssekretär Dr. Klaus Theo Schröder, mit Fraktionsmitgliedern im Bundestag sowie Kassenvertretern im Gesundheitsministerium geführt hat, gehen die Bemühungen um eine Verbesserung der Situation für die Labore in Berlin weiter. Aktuelles Beispiel: Die Anhörung im Ausschuss für Gesundheit und Soziale Sicherung des Bundestages Mitte März. Was hier den Abgeordneten sowie Vertretern von KZVB, Kassen und Zahnärzteschaft noch einmal eindringlich vor Augen geführt wurde, ist für die Dentallabore schon längst Wirklichkeit. Die Rede ist von den aktuellen Problemen des Festzuschuss-Systems, von Versorgungseinbrüchen und Existenzrisiken. In einer zur Anhörung eingereichten Stellungnahme hat der VDZI u.a. auf einen Rückgang der Behandlungsfälle von rund 50 % hingewiesen und die zu Grunde liegenden Umsetzungsprobleme wie die uneinheitliche Bezuschussungs- und Abrechnungspraxis bemängelt. Die Auswirkungen auf die Betriebe sind bekannt: Auftrags- einbruch, Liquiditätsschwä-

che, Entlassungen. Doch ob der Versuch des VDZI gelingt, die anwesenden Beteiligten für die Probleme zu sensibilisieren und zum Handeln zu bringen, ist fraglich. So hätte die KZBV gegenüber den Abgeordneten den Versorgungseinbruch als vorübergehende, kleine „Delle“ bezeichnet, erklärt Winkler gegenüber der ZT. Auch die Kassen hätten Umsetzungsprobleme mit Schönfärbereien verleugnet. Doch die Lage ist ernst genug. Das neue System kann nur dann zum schnellen Erfolg geführt werden, wenn dessen Schwachstellen aufgedeckt und schnell beseitigt werden. Daher steht auch nicht das Festzuschuss-System für den VDZI zur Disposition, sondern seine Mängel. Folgerichtig ist dabei auch, wenn der VDZI die Rücknahme der Absenkung der Höchstpreise um 5 % aus dem Jahr 2003 fordert. Wenn fast 1.000 Betriebe damals eine noch laufende Verfassungsbeschwerde unterstützt haben, ist dies eine konsistente Politik. Doch damit nicht genug. In der Fachberichterstattung und in den Gesprächen rund um das Festzuschuss-System

untergegangen sind in den letzten Wochen die offenkundigen Fehler selbst. Der VDZI greift auch dieses Thema in seiner Stellungnahme auf und macht darauf aufmerksam, dass im neuen System eine Vielzahl von möglichen Lückengebissituationen (268 Mio.!) auf nur drei Befundklassen reduziert wurde, was unterschiedliche Auswirkungen wie z. B. eine grobe Standardisierung der statistisch ermittelten Kosten und damit die „Abkehr von den im Einzelfall tatsächlichen Leistungen und Kosten“ und demzufolge höhere Zuzahlungen der Patienten zur Folge hätte. Ein weiteres Beispiel für einen Systemfehler: Die Versorgung mit der Teleskopkrone. Der Zuschuss zu dieser Verbindungsvorrichtung nur noch im eingeschränkten Fall führt zur weitgehenden finanziellen Ausgrenzung einer sehr wirtschaftlichen und langlebigen Versorgungsform aus der GKV. Das Versorgungsniveau, so das Fazit des VDZI, wird sich für weite Teile der Bevölkerung damit verschlechtern. Trotz der Schwierigkeiten und offensichtlichen Problemverdrängung bei Kassen und KZBV gibt sich der VDZI optimistisch: „Wir sind uns sicher, dass das Ministerium und die Krankenkassen an diesem Thema nicht vorbei kommen und in den nächsten Wochen der Prüfung selbst aktiv werden“, erklärt Winkler. Weitere Gespräche zur Verbesserung des Systems wurden bereits vereinbart.

- Umsatz**
- Rückgang von 52,4 % im Jahresvergleich Januar 2005 zu Januar 2004
 - Rückgang um 48,9 % im Jahresvergleich Februar 2005 zu Februar 2004

- Heil- und Kostenplan**
- Der Rücklauf genehmigter Heil- und Kostenpläne durch die Kassen liegt bei 34,2 %

- Mitarbeiter-Situation**
- erfolgte Maßnahmen:
 - 23,6 % der Mitarbeiter arbeiten Kurzarbeit

- 8,5 % der Mitarbeiter wurden gekündigt
 - 12,6 % sind von anderen personalpolitischen Maßnahmen betroffen
- geplante Maßnahmen:
- 82,9 % der Betriebe planen weitere arbeitsrechtliche Maßnahmen
 - 27,3 % der Betriebe geben weitere Kurzarbeit an
 - 51,7 % der Betriebe planen weitere Entlassungen
 - 25,7 % der Betriebe kündigen weitere arbeitsrechtliche Maßnahmen an

Auszug aus den Ergebnissen der VDZI-Umfrage (Stichprobe mit 1.527 zahntechnischen Betrieben, Stand: 9.3.2005), die den Abgeordneten im Ausschuss vorgelegt wurde. (Datenquelle: VDZI)

ZT Politik_4

Rund 1.500 Aussteller zeigen neueste Innovationen der Dentalindustrie **„IDS 2005 – da muss ich hin!“**

Vom 12. bis 16. April 2005 findet in Köln die 31. Internationale Dental-Schau statt

Nur noch wenige Tage, dann öffnet in Köln die Internationale Dental-Schau (IDS) ihre Pforten. Zum mittlerweile 31. Mal werden erneut Fachbesucher aus aller Welt – darunter Zahntechniker, Zahnärzte und Dentalfachhändler aus Deutschland sowie rund 135 weiteren Ländern – die IDS besuchen und sie zu dem internationalen Branchentreff machen. So bietet sich dem Publikum vom 12. bis 16. April die weltweit einmalige Chance, sich bei mehr als 1.550 Ausstellern aus 50 Ländern über die gesamte Bandbreite der innovativsten dentalen Produkte und Dienstleistungen zu informieren. Die dentale Leitmesse wird alle zwei Jahre vom Verband der Deutschen Dental-Industrie (VDDI) veranstaltet. ZT Zahntechnik Zeitung sprach mit VDDI-Geschäftsführer Dr. Markus Heibach.

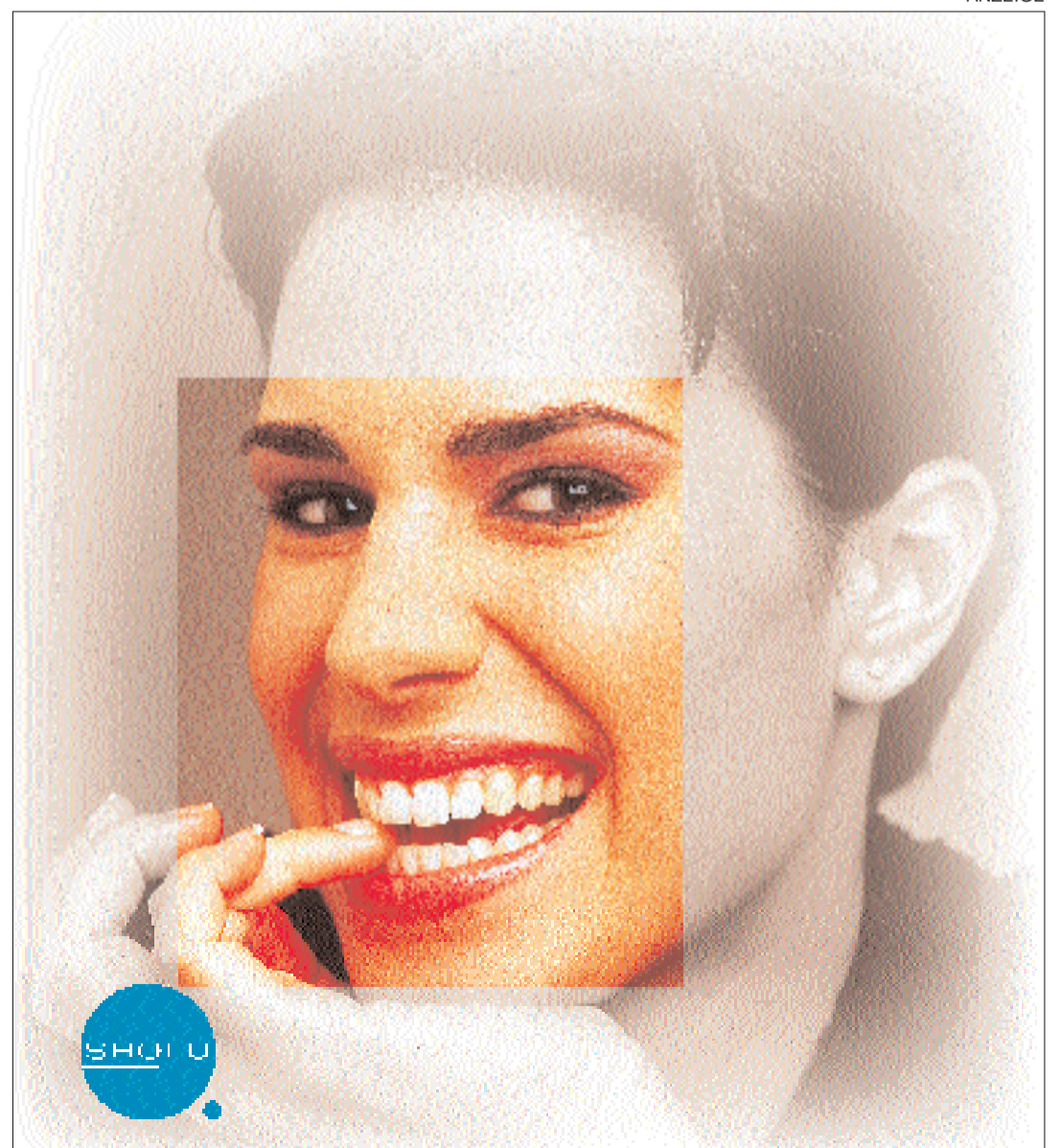
Sicht die wichtigsten Gründe für Zahntechniker aus Deutschland, auch in diesem Jahr wieder die IDS zu besuchen? Die IDS ist stets eine einzigartige Kommunikationsbörse sowie ein Forum der Fortbildung für Zahntechniker direkt vor der eigenen Haustür. Auf der IDS gibt es Zahntechnik zum Anfassen, die großen Meister der Zunft präsentieren in Live-Demonstrationen Kniffe und Tipps im Umgang mit Produkten, Materialien und Verfahren. Aus eigener Anschauung und in direktem Kontakt mit Fachkollegen können sich Zahntechniker anregen lassen, Meinungen austauschen und im Gespräch mit Entwicklern und Anwendern Fragen stellen und diskutieren. Wer sich auf dem Laufenden halten, Produkte in die Hand nehmen, konkret vergleichen und fundiert entscheiden will,



der sieht sich auf der kommenden IDS um.

ZT Mit welchen fachlichen Highlights wartet die Dental-Schau denn dieses Mal auf? Das fachliche Angebot lässt keine Wünsche offen, denn die Industrie hat eine Vielzahl von Systemlösungen entwickelt, deren Komponenten ideal aufeinander abgestimmt sind und so das Zusammenspiel zwischen zahnärztlicher und zahntechnischer Kunst optimieren.

ZT Service_21



ANZEIGE

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



- Biokompatibel
- Abrasionresistent
- Farbstabil
- Farbsystem von A1 bis D4
- Trotz extrem niedrigem Preis: Komplettierung der Garnituren

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

LOGO-DENT
 ALLEGRO DENT OPTIK Berlin
 Postfach 1261 • 79265 Böttingen
 Telefon 0 79 63/ 30 94 • Fax 52 02
 e-mail logo-dent@online.de
 www.logo-dent.de

Konjunkturbarometer zeigt wechselhaftes Gesamtbild

Das IV. Quartal 2004 war für die Dental-Labore geprägt von einem Umsatzplus im Vergleich zum Vorjahr. Doch die Zukunftserwartungen sind so schlecht wie schon lange nicht mehr. Dies geht aus dem aktuellen VDZI-Konjunkturbarometer hervor

(dh) – Das Jahr 2004 hat sich für die einzelnen Dentallabore als insgesamt wechselhaft und regional unterschiedlich gestaltet. Zu diesem Schluss gelangt der VDZI anhand seines aktuell vorliegenden Konjunkturbarometers für das 4. Quartal 2004. Danach bescherte das letzte Quartal der Branche im Vergleich zum dritten Quartal einen Umsatzanstieg von insgesamt 20,6 % (West: 25,0 %, Ost: 1,5 %) – ein Erfolg, der neben saisonalen Gegebenheiten auf den Vorzieheffekt zurückzuführen sei, so die Schlussfolgerung im Barometer. Die Ursachen für diesen Effekt sind allgemein bekannt: So stieg das Interesse der Patienten an einer Zahnersatz-Versorgung mit Bekanntwerden der Systemumstellung auf Festzuschüsse stark an. Dieser Ef-

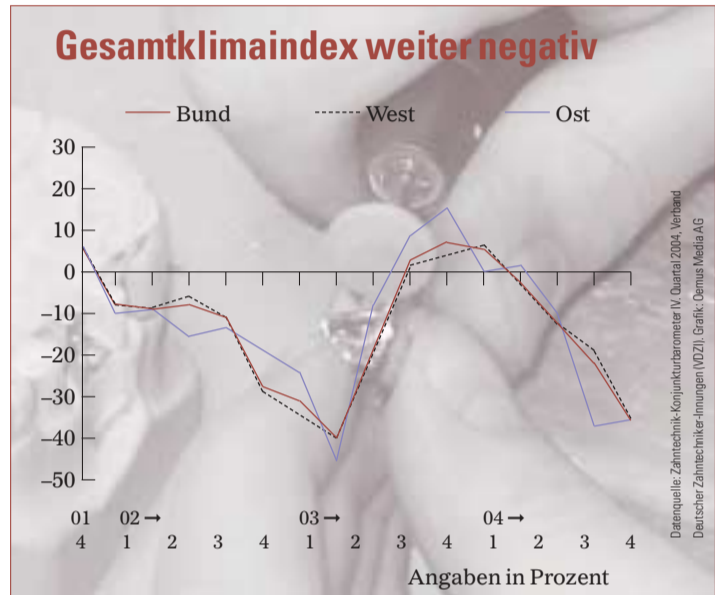
fekt wirkte sich auch auf die Gesamtumsätze in 2004 aus, die leicht über dem Vorjahresniveau liegen. Den erheblichen Unterschied in der Umsatzentwicklung zwischen Ost (1,5 %) und West (25 %) führt der VDZI auf die zeitgleich mit den Vorzieheffekten eingetretene Budgetsituation in Sachsen zurück und bestätigt damit die Berichterstattung in der ZT. So führte das vorzeitig aufgebrauchte Budget für Zahnersatzbehandlungen zu Auftragseinbrüchen in den Laboren. Damit hatte Sachsen für sich genommen sogar einen Umsatzeinbruch von 50,7 % im Vergleich zum Vorquartal zu verzeichnen – eine Situation, die sich unweigerlich auf die Gesamtentwicklung im Osten auswirken musste.

Das aktuelle Konjunkturbarometer offenbart zugleich die Erwartungen der Labore für das Ergebnis im 1. Quartal

leme des Festzuschuss-Systems, beispielsweise hinsichtlich der Ausgestaltung der Abrechnungsmodalitäten

sungen geplant (im Westen: 18,4 %). Auf Grund der negativen Auftragslage wird zudem vermehrt Kurzarbeit beantragt. Die Arbeitslosenquote im Zahntechnik-Handwerk erreicht mit 9,6 % bereits derzeit den höchsten Stand seit August 2000.

Angesichts der pessimistischen Zukunftsaussichten ist auch die Investitionsbereitschaft der Betriebe sehr gering (West: 13,4 %; Ost 12,5 %). Ebenso negativ wirkt sich die Stimmung unter den Laboren auf den Klimaindex aus, der sowohl aktuelle als auch zukünftige Entwicklungen berücksichtigt. Mit -33,1 % (West: -33,8 %; Ost: -33,09 %) liegt er deutlich unter dem bereits schwachen Wert aus dem Vorquartal und fällt auf den schlechtesten Stand seit dem letzten Quartal 2002 zurück. So positiv sich die Geschäftslage für das IV. Quartal auch darstellt, die pessimistischen Zukunftserwartungen konnten mit dieser Einschätzung nicht kompensiert werden, resümiert der VDZI in seinem Konjunkturbericht. **ZT**



Schlechte Zukunftsaussichten drücken den Index.

2005. Danach waren die Einschätzungen mit einem Erwartungsindex von -81,1 % (West: -86,7 %; Ost: -59,3 %) so katastrophal wie noch nie seit Beginn der Umfragen zum Konjunkturbarometer. Als Grund hierfür wird die Auftragsflaute genannt, die durch die Umsetzungsprob-

ten, entstanden ist. Wenngleich der VDZI eine Verbesserung der Situation bis April erwartet, so geben die im Barometer veröffentlichten Arbeitslosenzahlen ein düsteres Bild ab. So hat fast jeder dritte Betrieb im Osten (27,7 %) das erste Quartal 2005 Entlas-

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 41/52 86-0
 Betriebswirt d. H. E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de
 (v.i.S.d.P.)

Dirk Hein (dh) Tel.: 03 41/52 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
 (Anzeigendisposition/-verwaltung) Fax: 03 41/4 84 74-1 90
 ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40
 (Mac Leonardo) 03 41/4 84 74-1 92 (Fritz-Card)
 E-Mail: pohlann@oemus-media.de

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

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Die Beiträge in der „Zahntechnik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung der Redaktion. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Es gelten die AGB und die Autorenerichtlinien. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Nachdrucke, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung.

„Netc@rds“ geht an den Start

Die KV-Karte begibt sich auf internationales Terrain/Ein erster Testlauf ist bereits gestartet

(kh) – Während bereits im letzten Jahr absehbar war, dass der Zeitplan für die Einführung der elektronischen Gesundheitskarte nicht einzuhalten ist, fiel bereits der Startschuss für das nächste Reformvorhaben in Sachen Versichertenkarte. „Netc@rds“ lautet der Name eines neuen Projekts, das eine erhebliche Erleichterung bei der ärztlichen Behandlung im EU-Ausland verspricht. Wer also während seines Urlaubes zum Arzt oder in ein Krankenhaus muss, dem soll in Zukunft ganz unbürokratisch lediglich durch Vorlage der Krankenversicherten (KV)-Karte geholfen werden. Dies jedenfalls erhoffen sich die Initiatoren des Projekts – das Zentralinstitut für die kassenärztliche Versorgung in der Bundesrepublik (ZI) und die AOK Baden-Württemberg. Mit dem im März gestarteten, ersten Testlauf in der Region Ortenau/Südlicher Oberrhein geht das Vorhaben bereits in die praktische Erprobung. Auch andere EU-Länder sind bei dem EU-Projekt Netc@rds mit dabei und bereiten den internationalen Einsatz ihrer jeweiligen KV-Karte vor.

Die AOK Baden-Württemberg zeigt sich optimistisch, dass die „neue“ Karte den Versicherten Zeit und Wege ersparen wird. Und dazu hat sie auch allen Grund: So konnten bereits während der Olympiade in Athen 2004 AOK-Versicherte in 14 Krankenhäusern und Notfallambulanzen durch Vorlage ihrer KV-Karte schnell und unkompliziert behandelt werden. Im Bundesgesundheitsministerium sieht man in Netc@rds einen Wegbereiter: „Was wir in Deutschland mit der elektronischen Ge-

ANZEIGE

President
 Qualität per bewusst innovativ
 Telefon 0331 47 05 00-0 • www.president.de

undheitskarte entwickeln, wird im Projekt Netc@rds nun auf europäischer Ebene vorbereitet“, so die Parlamentarische Staatssekretärin Marion Caspers-Merk. **ZT**

Untersuchungsteams im Einsatz

Großstudie zur Zahngesundheit gestartet

(kh) – Der ein oder andere Bundesbürger mag ziemlich überrascht darüber gewesen sein, neben Werbeflyern und Rechnungen eine Einladung im Briefkasten vorzufinden, die ihn nicht etwa als treuen Kunden zum nächsten Tag der offenen Tür ins benachbarte Autohaus, sondern als Probanden in eine mobile Untersuchungseinheit führen wird. Die Rede ist von der Einladung zur Teilnahme an einer Groß-

lysierten Befunden und Antworten der Probanden sollen Erkenntnisse über die Verbreitung von Karies und Parodontopathien, aber auch über Mundhygiene, Ernährungsgewohnheiten und die



studie zum Stand der Zahngesundheit, die erst kürzlich im Auftrag der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) und der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) gestartet ist. Für die „Vierte Deutsche Mundgesundheitsstudie“ – Nachfolgerin der Studien in den Jahren 1989, 1992 und 1997 – sind in den nächsten sechs Monaten mobile zahnärztliche Untersuchungsteams in 90 Orten in ganz Deutschland unterwegs, um rund 4.000 Menschen zu befragen und zu untersuchen. Mit den ana-

Inanspruchnahme zahnärztlicher Dienstleistungen gewonnen werden, heißt es in einer gemeinsamen Presseerklärung von KZBV und BZÄK. Das langfristige Ziel sei es, durch die Auswertung der Untersuchung im Vergleich zu den vorangegangenen Studien der „Öffentlichkeit und den Zahnärzten selbst fundierte medizinische Orientierungsdaten an die Hand zu geben, um das System der zahnärztlichen Versorgung in Deutschland den wechselnden Herausforderungen anzupassen.“ **ZT**

ZT Kurznotiert

Unerlaubter Überschuss. Einen Überschuss von voraussichtlich 94,1 Mio. Euro – und damit mehr als vom Gesetzgeber erlaubt ist – hat die Gmünder Ersatzkasse (GEK) im vergangenen Jahr erwirtschaftet. So beliefen sich die Einnahmen nach Angaben der Kasse in 2004 auf nahezu drei Mrd. Euro. Laut Gesetz darf eine gesetzliche Kasse jedoch keinen Gewinn machen. Vielmehr muss der erwirtschaftete Überschuss nach Angaben des Sozialministeriums in Stuttgart zur Tilgung von Schulden bzw. zur Beitragssenkung ausgegeben werden. Zwar würden, wie ein Sprecher der GEK sagte, Schulden in Höhe von 220 Mio. Euro in vier festgelegten Jahresraten von je 55 Mio. Euro abgebaut, jedoch läge der Überschuss abzüglich dieser Summe dann immer noch bei rund 39 Mio. Euro. Inwieweit diesbezüglich jedoch eine Senkung der Beiträge erfolgen wird, ist offen. „Wir wollen ja den Beitragssatz senken, doch darüber entscheidet das Bundesversicherungsamt“, so der GEK-Sprecher. (SWR)

Festzuschuss-Kompodium. Die dritte Ergänzungslieferung zum Festzuschuss-Kompodium der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) können Interessierte ab sofort unter www.kzbv.de abrufen. Die Online-Ausgabe enthält unter anderem Hinweise zur Anwendung der Festzuschuss-Richtlinien, einige neue Berechnungsbeispiele sowie die zum 1.1.2005 geänderten Zahnersatz-Richtlinien. (KZBV)

Zahnarzt erschossen. Aus Unzufriedenheit über die erfolgte Behandlung hat ein 26-Jähriger im nordrhein-westfälischen Oelde seinen Zahnarzt erschossen. Auf seiner Flucht nahm der Täter zudem eine Geisel, bevor er sich in Lippstadt den Behörden stellte. Bereits vor drei Jahren hatte der afghanische Asylbewerber dem Mediziner gedroht, „ihn in die Luft zu sprengen“. Bereits im Vorfeld war gegen den Mann mehrfach ermittelt worden, so unter anderem auch wegen des Verdachts eines Verstoßes gegen das Sprengstoffgesetz. (Rheinische Post)

Trotz Schweigekartell: VDZI will, dass Probleme gelöst werden – damit das neue System für alle ein Erfolg wird

In seiner Stellungnahme zur jüngsten Anhörung im Ausschuss für Gesundheit und Soziale Sicherung des Bundestages schildert der VDZI die aktuellen Probleme und deren Auswirkungen auf die Dentallabore. ZT Zahntechnik Zeitung befragte dazu den VDZI-Generalsekretär Walter Winkler.



VDZI-Generalsekretär Walter Winkler fordert für die Branche einen Quantensprung zu mehr Information und Beratung des Patienten im neuen System durch Zahnärzte und Dentallabore.

ZT Am 16. März fand in Berlin eine Anhörung des Ausschusses für Gesundheit und Soziale Sicherung des Deutschen Bundestages statt. In welcher Form konnte der VDZI auf die Situation für Versicherte und Dentallabore, die seit dem 1.01.2005 entstanden ist, eingehen?

Zunächst: Der VDZI will den Erfolg des neuen Systems. Das erfordert schnelles und flexibles Handeln, um festgestellte Probleme aus dem Weg zu räumen. Adressat unserer Kritik sind daher die inneren Entscheidungsstellen im Gesundheitswesen. Dort hat der VDZI Druck gemacht. Gespräche in den letzten Wochen mit den Krankenkassen, der KZBV, dem Staatssekretär sowie im Ministerium im Beisein der Krankenkassen haben für die notwendige Aufmerksamkeit gesorgt. Dazu gehört auch die Anhörung am 16. März. Der VDZI hat zur öffentlichen Anhörung eine umfangreiche Stellungnahme eingereicht, die die Umsetzungsprobleme auf Seiten der Krankenkassen und der Zahnärzte klar benennt. Dazu gehörten auch die aktuellen Umfrageergebnisse bei den Laboratorien, die eindrucksvoll die negativen Wirkungen aufzeigen. Dennoch konnte der VDZI auf eine Frage des Abgeordneten Horst Schmiedbauer die aktuellen Probleme benennen und an die anwesenden Vertreter der KZBV und Krankenkassen für eine schnelle und flexible Beseitigung der dort vorhandenen Umsetzungsdefizite appellieren. Mehr ermöglicht eine solche Anhörung leider nicht, jedoch sind die Abgeordneten immerhin für das Thema sensibilisiert. Das wird weiter wirken. Aber weiterhin gilt, dass wir wollen, dass in den verantwortlichen Entscheidungsgremien gehandelt werden muss, um ein funktionierendes System zu ermöglichen. Das ist unser Ziel. Jede öffentliche Diskussion in den Publikumsmedien trägt die Gefahr in sich, dass die Patienten verunsichert werden. Das muss vermieden werden.

ZT Welche Reaktionen gab es von Seiten der Zahnärzte, Krankenkassenvertreter und Politiker?

Hier musste man mit einigem Erstaunen feststellen, dass die Vertreter der KZBV mit den Krankenkassen sich wohl auf eine Art öffentliches Schwei-

gekartell über die eigenen Fehler und Umsetzungsdefizite verständigt haben. Der KZBV-Vertreter verharmloste den Versorgungseinbruch als „kleine Delle“, leugnete sogar die feststellbaren faktischen Ausgrenzungen der Kombinationsversorgungen. Und der Vertreter der Krankenkasse behauptete gegenüber den Abgeordneten, dass Heil- und Kostenpläne innerhalb von fünf bis sechs Tagen genehmigt würden. Das hat mit einer realistischen Darstellung nichts mehr zu tun. Man stiehlt sich hier aus der Verantwortung. Das ist schlimm für die Betriebe und für die Zahnärzte an der Basis. Unsere Zahlen zeigen das Gegenteil. Wir sind nach allen Gesprächen mittlerweile sicher, dass diese, angesichts der objektiven Krise der Betriebe skandalösen öffentlichen Schutzbehauptungen von den wichtigen Gesundheitspolitikern oder dem Ministerium nicht mehr geglaubt werden. Das werden die Politiker nicht öffentlich sagen, weil das Thema auch für die Politik in Wahlkampfzeiten mehr als unangenehm ist. Es gilt aber, dass auch wenn dem VDZI öffentlich keine Rechte gibt, die vorgetragenen Fakten des VDZI sich als richtig erweisen werden. Wichtig bei all dem ist, dass der Druck des VDZI zu einer schnelleren Genehmigungspraxis führt, und dies zeichnet sich in den letzten Tagen auch ab – und darauf kommt es für die Betriebe an.

ZT Was sind die nächsten Schritte des VDZI?

Unsere Bemühungen, beim Ministerium und bei den Krankenkassen die Genehmigungspraxis zu beschleunigen, werden auf jeden Fall

ter. Es muss gelingen, das System schnell funktionsfähig zu machen.

Wichtig für die Alltagspraxis zwischen Zahnarzt und Laboratorien ist zweitens die Klarheit in der Abrechnung der Regelversorgung, der gleich- und andersartigen Versorgung. Hier haben die Betriebe in diesen Tagen die zwischen den Krankenkassen, der



„Preisabsenkungen um 5 % in 2003 und nun sollen die Betriebe wieder die Zeche für die Umsetzungsprobleme zahlen? Das kann und darf nicht sein“, so der VDZI in Berlin.

KZBV und dem VDZI abgestimmten Abrechnungsbeispiele erhalten. Wir gehen davon aus, dass dies die einheitliche Interpretation der Abrechnungsregeln fördert, was für den Erfolg des neuen Systems für Zahnarzt und Labor unverzichtbar ist.

Als dritten Punkt werden wir beim Gemeinsamen Bundesausschuss (GBA) für eine zügige Überprüfung der Befundstruktur und der Festzuschüsse mit eigenen Vorschlägen werben. Hier passt vieles nicht zusammen. Das heißt, es ist zu kompliziert und führt zu einer unverständlichen Bezuschussungspraxis. Das verunsichert die Patienten. Da-

Stellungnahme zur oben genannten Anhörung enthält wichtige Beiträge zu dieser Frage. Wir sind uns sicher, dass das Ministerium und die Krankenkassen an diesem Thema nicht vorbei kommen und in den nächsten Wochen selbst aktiv werden. Wir glauben, dass diese Beurteilung von der Mehrheit der Betriebe und wohl auch der Mehrheit der Zahnärzte, die mit diesem komplizierten System konfrontiert werden, geteilt wird. Das alles wird zum Erfolg des neuen Systems für alle beitragen.

Versorgung mit Kombinationsversorgungen in der GKV diskriminiert und damit das Ziel der Erhaltung des bisherigen Versorgungsniveaus verletzt. Wir sind im Gemeinsamen Bundesausschuss nicht antragsberechtigt. Dennoch werden wir unsere Möglichkeiten nutzen, um die Überprüfung zu beschleunigen. Auch unsere aktuelle

tem zwingend notwendig ist, dass Zahnärzte und Laboratorien vor Ort um das notwendige Vertrauen des Patienten werben, damit sie bei genehmigtem Heil- und Kostenplan diese Behandlung auch zeitnah durchführen lassen. Es gibt Hinweise darauf, dass die Patienten im neuen System unsicherer über die Behandlungskosten im Verhältnis zum Zuschuss geworden sind. Hier ist viel Raum, beim Patienten gemeinsam und selbstbewusst durch sachliche Information und Beratung Sicherheit und Vertrauen in den Nutzen und Wert der Behandlung mit modernem Zahnersatz zu fördern. Nur so werden die erweiterten Wahlmöglichkeiten des Patienten auch wirklich erfolgreich sein. Man kann es nicht oft genug betonen: Im Festzuschuss-System ist dies die eigentliche Herausforderung und zentrale unternehmerische Aufgabe der Systempartner Zahnarzt und Labor vor Ort.

bel an die Auftragslage anzupassen. Die leider erforderlichen Entlassungen gehen auf das Konto der Genehmigungspraxis der Kassen. Das Liquiditätsproblem sollte schnell und vorausschauend mit dem Steuerberater analysiert, der Finanzbedarf ermittelt und mit den Hausbanken besprochen werden. Hier ist es bei Problemen sehr hilfreich, Berater der Handwerkskammern einzuschalten, die für besonders notleidende Betriebe auch über die Chancen zinsverbilligter Liquiditätskredite, zum Beispiel über Bürgschaftsbanken, beraten können. Jedoch wird man sich hier auf längere Antragszeiten einrichten müssen. Darüber hinaus wird der VDZI aber die Betriebe vor Ort mittelfristig bei ihrer Hauptaufgabe, Wert und Nutzen ihrer herausragenden Leistungen gegenüber dem Patienten besser zu verdeutlichen, mehr unterstützen als bisher. Dies wird eine marktpolitische Grundsatzentscheidung sein, die auf neue Finanzierungssäulen gestellt werden muss. Im ersten Schritt darf etwa die Patientenbroschüre „Zahnersatz aktuell – Versorgung im Vergleich“, die das Kuratorium perfekter Zahnersatz für uns entwickelt hat, bei keinem Kostenvoranschlag mehr fehlen. Anfang April wird in der Süddeutschen Zeitung eine 48-seitige Beilage rund um das Thema Zahn veröffentlicht, finanziert von der Initiative proDente und somit auch vom VDZI. Die Informations- und Beratungsmittel der Initiative proDente sind für jeden Zahnarzt und für jedes Labor erhältlich. Das sollte von allen stärker genutzt werden. Und der VDZI wird in diesen Wochen mit weiteren Partnern über eine Stärkung der öffentlichkeitswirksamen Patienteninformation und imagebildenden Information seitens der zahn-technischen Meisterbetriebe sprechen. Praxisnahe Informationskonzepte, die vom einzelnen Betrieb oder von Gemeinschaftsinitiativen ortsnah umzusetzen sind, stehen hier im Vordergrund. Zahnersatz steht heute in unmittelbarer Konkurrenz zum schönen Urlaub oder der steigenden Heizkostenrechnung. Die Vermittlung von Wert, Nutzen und Preiswürdigkeit der Leistungen von Zahnarzt und Labor muss gemeinsam und vor Ort erfolgen. Das werden wir dauerhaft unterstützen. Der Erfolg hängt aber vom Einzelnen ab. **ZT**

ZT Welche Maßnahmen kann der VDZI den Betriebsinhabern anraten? Ab wann kann mit einer Verbesserung der wirtschaftlichen Situation der Labore gerechnet werden?

Der VDZI bemüht sich weiter um die Verbesserung der Rahmenbedingungen. Für eine Verbesserung der Genehmigungspraxis haben wir erfolgreich viel Druck gemacht. Die Klarheit in den Abrechnungsregeln haben wir durch die gemeinsam erarbeiteten Abrechnungsbeispiele verbessert. Diese sind den Betrieben nun zur Verfügung gestellt. Die Verbesserung der Befund-

ZT Sieht der VDZI nach der Anhörung vom 16. März die Möglichkeit einer Veränderung bzw. Verbesserung des Systems und bis wann kann damit gerechnet werden?

Das erste Etappenziel ist weitgehend erreicht. Die Genehmigungspraxis wird sich merklich beschleunigen. Das ist für die Verbesserung der Auftragslage unverzichtbar. Das ist ein kleiner Teilerfolg der frühzeitigen Interventionen des VDZI. Wir können die zeitlichen Vorstellungen des GBA zur Veränderung von Befundstruktur und Festzuschüsse nicht beeinflussen. Wir sind hier nicht entscheidungsbefugt, das heißt wir können nur an die Verantwortung der Krankenkassen und der KZBV appellieren. Wir sind aber jederzeit vorbereitet, unsere Analysen gehen weiter und unsere Vorschläge werden kommen. Hier rechnen wir mit ersten Einladungen zur Anhörung in der Arbeitsgruppe im Gemeinsamen Bundesausschuss im April. Man darf aber eines für die Zukunft nicht übersehen: Politisch können auf diesem Wege nur die geltenden Rahmenbedingungen verbessert werden. Darüber hinaus ist aber bei allen Überlegungen wichtig zu erkennen, dass es in einem Festzuschuss-System mehr als im vorherigen Sys-

ANZEIGE



struktur und der Zuschüsse werden wir gegenüber dem GBA weiter fordern und entsprechende Vorschläge einbringen. Das wird aber sicherlich erst von den antragsberechtigten Parteien der Krankenkassen und Zahnärzte im Laufe der nächsten Monate diskutiert werden. Den Betrieben ist realistischerweise zu raten, die Kostenstrukturen zu prüfen und das Personal flexi-

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



ANZEIGE

Unser ABC
der Artikulatoren

Drei Namen für drei Gerätefamilien

ATOMIC

BALANCE

COMBITEC

IDS 2005
Halle 13.1
Stand 100

Weitere Infos? Katalog?
Tel: +49 03 9 92 69-0
Tel: +49 03 9 29 92 83
E-Mail: info@hager-werken.de
Internet: www.hager-werken.de
Postfach 100554 • D-47006 Duisburg

HÄGER
WERKEN
Duisburger Maschinenbau
Duisburg, Deutschland

weitergehen. Für April ist ein weiteres Klärungstreffen mit den Krankenkassen im Ministerium vereinbart worden. Die Gespräche mit den Kassen gehen auf bilateralem Wege wei-

her muss schnell gehandelt werden, wenn man eine Normalisierung der Versorgung erreichen möchte. Hier ist insbesondere die Befundklasse 3 zu nennen, die die bisherige

Verschiedene Kreditinstitute sammeln in Branchenberichten ihr Wissen über die Leistungsfähigkeit ihrer Kunden – so auch über die Dentallabore. ZT Zahntechnik Zeitung hat einzelne Berichte ausgewertet. Nachdem es im letzten Teil unserer Serie um die allgemeine Einschätzung der aktuellen Situation der Labore ging, stellen wir heute vor, wie die Banken die Wachstumsprognosen in der Zahntechnikbranche beurteilen.

Kreditinstitute bewerten Zahntechniker-Handwerk

Teil II: Wachstumsprognosen

Im ersten Teil unserer Kurzserie hatten wir Sie über die Ansichten der Kreditinstitute auf aktuelle Entwicklungen der Dental-Branche informiert. Die verschiedenen Banken hatten vor allem für die einzelnen zahntechnischen Labore einen Trend zur Größe ausgemacht. Kleinstlabore werden es zunehmend schwerer haben, den aktuellen Anforderungen, vor allem hinsichtlich neuer Techniken, zu folgen. Als mögliche Auswege aus dieser Krise wurden vor allem die Spezialisierung und die Koopera-

tion kleiner Betriebe mit anderen Partnern vorgeschlagen. Doch wie genau blicken Banken in die Zukunft der zahntechnischen Betriebe, welche Prognosen wagen sie?

Die Kreditinstitute gehen davon aus, dass die Zahntechnik auch in den nächsten Jahren ein Spielball der jeweils aktuellen Gesundheitspolitik sein wird und die Bundesregierung ihren restriktiven Sparkurs fortsetzt. Die Ausgaben für Zahnersatz, so die Meinung der Banken, werden nur in dem Maß steigen können, wie die allgemeinen Einnahmen der Krankenkassen sich weiterentwickeln.

Die Schlussfolgerung der Banken: Überwiegend privat bezahlte und hochwertige Versorgungen werden immer mehr in den Fokus des Zahntechnikers rücken müssen, zumal die Entwicklung der Alterspyramide – 2020 wird jeder dritte Deutsche über 65 Jahre alt sein – nur einen sehr geringen Einfluss auf das Auftragsvolumen der Zahntechniker haben wird. So beanspruchen Versicherte vor allem im Alter von 45 bis 54 Jahren die meisten Leistungen. Danach gehen die Ausgaben für die zahntechnische Versorgung stark zurück. Zudem hat sich in den letzten Jahren die allge-

meine Mundgesundheit durch eine verstärkte Prävention signifikant verbessert. Totalprothesen auf Grund eines erheblichen Zahnverlustes werden daher in Zukunft immer weiter an Bedeutung verlieren. Dennoch rechnen die Kreditinstitute langfristig mit einer stabil wachsenden Nachfrage nach zahntechnischen Leistungen, da hochwertige Brücken- und Implantatversorgungen immer wichtiger werden. Der allgemeine Trend ist bekannt: Gesund wirkende Zähne und ein strahlendes Lächeln werden immer mehr zu einem Stück Lebensqualität. Mit diesem

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

INFO

- Den Branchenbericht der Hypo-Vereinsbank können Sie anfordern unter 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 einzusehen.

bedingt zu weniger Arbeit für die Dental-Labore. Ein erhöhter Restzahnbestand werde in Verbindung mit der eben angesprochenen ästhetischen Komponente von hochwertigem Zahnersatz zu einer Vielzahl von exklusiven und damit komplexen Versorgungen führen. Auf der anderen Seite könne dieser durchweg positive Effekt nach Ansicht der Banken allerdings dadurch relativiert werden, dass viele Patienten auf Grund des relativ hohen Eigenanteils Konkurrenzangebote einholen und auch feilschen werden. Das könnte tendenziell zu dauerhaften Preissenkungen

Verlagerungen innerhalb der Europäischen Union an, so eine weitere Überlegung der Geldhäuser. Davon würden aber in erster Linie einfachere Versorgung betroffen sein.

Insgesamt rechnen die Banken deshalb mit einem jährlichen Marktwachstum von 1–2 Prozent. Für besonders hochwertige Segmente des Zahntechnikermarktes, zum Beispiel für die Implantologie, erwarten einige Experten hingegen sogar ein jährliches Wachstumspotenzial von bis zu 25 Prozent. Die Zukunft des Dentalmarktes scheint somit überwiegend in hochwertigen Versorgungen zu liegen. **ZT**

ANZEIGE

>> Microsofts Erfolgsprinzip beruht auf der Einsicht, dass nicht die großen, komplizierten, teuren Maschinen die Welt verändern, sondern die kleinen, einfachen, effektiven.<<

Robert A. Mundell, Nobelpreisträger für Wirtschaft, 1999

WOL-CERAM

PERFEKTE VOLLKERAMIK DURCH ELEKTROPHORESE

Sie beherrschen Ihr Handwerk und wissen um die Probleme virtueller Kronen. Sie kennen die großen CAD/CAM-Maschinen – und überblicken, was sich wirklich auszahlt. Sie schätzen Passgenauigkeit und Arbeitseffizienz. Sie suchen hohe Rentabilität und perfekte Werkzeuge, die Ihre handwerklichen Fähigkeiten unterstützen.

Sie sollten WOL-CERAM kennenlernen unter 07062/792670.

BESUCHEN SIE UNS AUF DER IDS IN KÖLN, 12.-16.04.05 HALLE 13.3, GANG F, STAND 9. WIR FREUEN UNS AUF SIE.

TEAMZIEREIS Quellenweg 18 D-75331 Engelsband Fon 07062/792670 Fax 07062/792685 info@teamziereis.de www.teamziereis.de

Globudent und kein Ende

Neue Betrugsfälle aufgedeckt/Ermittlungsverfahren in Berlin, Hessen und Nordrhein-Westfalen

(dh) – Nachdem die Manager der Dentalhandelsgesellschaft Globudent vom Landgericht Duisburg inzwischen zu teilweise erheblichen Haftstrafen verurteilt worden sind, wird nun verstärkt gegen die in den Betrugsfall verwickelten Zahnärzte ermittelt. So geht die Kassenzahnärztliche Vereinigung (KZV) Berlin rechtlich derzeit gegen 14 Zahnmediziner vor. Während zwei von ihnen der lebenslange Verlust der Kassenzulassung droht, könnten die restlichen zwölf Zahnärzte diese für jeweils zwei Jahre verlieren. Zudem wird in diesem Zusammenhang gegen weitere 46 Zahnmediziner ermittelt. In Hessen untersucht die Sonderkommission „AG Ärzte“ parallel Vorwürfe gegen 21 Zahnärzte, die von der Mülheimer Betrugsfirma ebenfalls unerlaubte Zahlungen erhalten haben sollen. Hierbei schwankt die Höhe der so genannten „Kickback“-Zahlungen zwischen einigen hundert bis zu 50.000 Euro.

Diese Zahlen stellen jedoch ein „Taschengeld“ gegenüber der Summe dar, die ein momentan vor Gericht stehender Duisburger Zahnmediziner erhalten haben soll. So soll der 51-jährige Düsseldorf mit Praxis in Duisburg von Januar 1999 bis November 2002 insgesamt 221.000 Euro illegal dazuverdient haben. Der Angeklagte selbst bestreitet zwar

die Vorwürfe, räumte aber ein, dass er „nicht genug nachgedacht hätte“. Zudem gab er durch seine Verteidigerin an, nicht gewusst zu haben, woher der Zahnersatz stammte.

Während der Globudent-Skandal mittlerweile als weitgehend aufgeklärt gilt – benannte Firma hatte preiswert in China und der Türkei hergestellten Zahnersatz als deutsche Qualitätsware mit hohem Gewinn verkauft – stehen die Ermittlungen in

ANZEIGE



einem anderen Ärzte-Betrugsskandal erst am Anfang. So verdächtigt das Hessische Landeskriminalamt zwei Ärzte, in ähnliche Betrügereien verwickelt zu sein. Diese sollen in Zusammenarbeit mit einer Gruppe illegaler Bauunternehmer für nicht existente Personen Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen ausgestellt haben, wodurch ein Schaden von insgesamt mindestens 370.000 Euro entstanden sein soll. **ZT**



INNUNGEN INTERN

OM Lamml von Spendenmission in Sri Lanka zurückgekehrt

Die Hilfsbereitschaft übertraf alle Erwartungen / Kein einziger Cent von Spendengeldern musste für Verwaltung ausgegeben werden / Aktion geht weiter

(eb) – Erschöpft, aber mit dem guten Gefühl etwas erreicht zu haben, kehrte Obermeister Rudolf Lamml von seiner Spenden-Mission Anfang März aus Sri Lanka zurück (ZT berichtete in der letzten

ZTM Franz Kresierer (Labor Kresierer aus Eitting), welcher Rudolf Lamml zum Flughafen begleitete, relativ schnell gelöst werden.

Sofort nach der Ankunft in Sri Lanka wurde mit der Hilfsaktion begonnen. So sind Lamml und seine Helfer morgens um spätestens 5.30 Uhr aufgestanden. Ihr Tag endete zumeist erst gegen 22.30 Uhr. Laut Plan sollten alle Heime und Klöster, in denen Waisenkinder untergebracht sind, auf einer Strecke von insgesamt 1.000 km mit Geld und Sachspenden versorgt

werden. Geschafft wurden schließlich 1.700 km! „Wir haben dann die ganze Insel abgegrast. Sie ist 400 km lang und 200 km breit. Die Route war: Colombo, Negombo (20

Waisenkinder in Heimen und Klöstern zu versorgen, ändern. „In Negombo sind wir ins erste Heim gefahren. Dort haben wir aber festgestellt, dass die Kinder hier eigentlich ganz gut aufgehoben sind. Sie haben zu essen, sie sind ordentlich angezogen, sie werden betreut und sie haben zu spielen.“ Lamml fiel auf, dass die Not in den Flüchtlingscamps, in denen sowohl Familien als auch Waisenkinder leben, am allergrößten ist. Hier fehlt es einfach an allem. „Die Menschen hatten zum Teil nicht einmal ein Dach über dem Kopf“, so Lamml. In einigen Camps war seit Dezember 2004 kein einziger Mitarbeiter der Hilfsorganisationen vor Ort. Dort wurde Hilfe am meisten benötigt.

Der organisatorische und operative Ablauf der Aktion sah folgendermaßen aus: Bei Ankunft im jeweiligen Ort wurde zunächst der Bürgermeister aufgesucht. Der lieferte entsprechende Informationen und Adressen der Camps. Überhaupt ist die lokale Organisation in den La-

schließlich bestätigte offiziell die Richtigkeit des Prozederes. In Einzelfällen stand so-

hig und geordnet ein. Besonders die Mönche tragen hierzu ihren Teil bei. Bei ihnen

kung auf andere Innungen hatte, weiß Rudolf Lamml nicht. Auch hat er keine Kenntnis darüber, ob die Spendenaktion des VDZI weitergeführt wurde. Leider kam laut Lamml von dieser Seite auch keine Reaktion auf die Aktivität der Innung Nordbayern.

Doch soll die Hilfe an dieser Stelle nicht versiegen. Inzwischen sind weitere 180 Euro auf dem Spendenkonto eingegangen. Da nun alle Adressen der Camps sowie die Kontakt- und Kontaktdaten der jeweiligen Bürgermeister vorliegen, lässt sich alles wunderbar organisieren. Der Spendenaufruf gilt nach wie vor. Kein einziger Cent verfehlt sein Ziel. Rudolf Lamml freut sich auch ganz besonders darüber, dass er sein Versprechen halten konnte und keinen Cent für Verwaltungsgebühren ausgeben musste. Das war ihm persönlich sehr wichtig. Ob er demnächst noch einmal in das Krisengebiet reist, weiß der engagierte Bayer noch nicht: „Direkt geplant haben wir eine Wiederholung einer derartigen Ak-



Helmut Scheuner, Leiter Vertrieb Deutschland, übergab einen Scheck der DeguDent GmbH über 1.000 Euro.

Ausgabe). Die Erwartungen hinsichtlich der Hilfsbereitschaft wurden weit übertroffen. Das ursprüngliche Ziel war es, zwischen 10.000 und 15.000 Euro an Geldspenden zu sammeln. Der Großteil der Summe von schließlich fast 22.000 Euro ist sowohl der Spendenbereitschaft von Ärzten, Zahnärzten, Privatleuten und der nordbayrischen Innungsmitglieder als auch der großzügigen Unterstützung der Dentalindustrie zu verdanken. Beteiligt haben sich u.a. die DeguDent GmbH, die Deutsche Auru-med Edelmetalle GmbH, der Förderverein Zahntechnik e.V. oder das Labor Rübeling & Klar aus Berlin.

Die Spenden-Mission verlief insgesamt erfolgreich, obwohl es beim Abflug zunächst noch ein Problem mit der Fluggesellschaft LTU bezüglich der Kosten für das „Übergepäck“ gab. Dieses konnte jedoch dank einer intensiven Diskussion mit dem LTU-Bodenpersonal sowie einer spontanen Privat-spende über 300 Euro von



Für die Gesellschafter der Deutsche Auru-med Edelmetalle GmbH war es selbstverständlich, den Opfern der Flut gezielt zu helfen (v.l.n.r.: Johann Raschka, Heidi Greger, OM Rudolf Lamml und Willi O. Lautenschläger).

km nördlich) und dann quer durch die Insel zum Nordosten nach Trencomalee“, erläutert Lamml den Beginn der Route.

Nachdem Lamml die Situation vor Ort analysiert hatte, musste er den ursprünglichen Plan, ausschließlich

gern mittlerweile recht übersichtlich, was die Arbeit des Hilfsteams ungemein erleichterte. So hat jedes anerkannte Tsunami-Opfer eine Identifikationskarte erhalten; zudem war eine Quittierung der Spendengelder obligatorisch. Der Bürgermeister



Besonders Plüschtiere fanden reißenden Absatz bei den Kindern.

gar kostenlos ein Notar zur Verfügung.

Auf diese Weise konnten sehr viele Camps versorgt werden. Zwar hatte Rudolf Lamml die Katastrophe im vergangenen Dezember miterlebt und war dementsprechend vorbereitet, doch was er auf dieser Tour erlebte, lässt sich zum Teil nicht mehr mit Worten beschreiben. Die Zerstörung reicht mancherorts einige Kilometer ins Landesinnere, wo kein Stein mehr auf dem anderen steht. Menschen leben in metertiefen Erdlöchern, welche der Tsunami verursacht hat. Palmen sind umgeknickt wie Streichhölzer. Die 300 km lange Urlaubsküste im Süden des Landes ist vollkommen zerstört.

Noch schlimmer als die materielle Zerstörung ist das persönliche Leid, welches viele tausend Singalesen erfahren mussten. Besonders heftig berührt hat Lamml das Schicksal eines Vaters, der mit einem Schlag fünf seiner sieben Kinder sowie die Frau verloren hat.

Trotz des Hungers, der Not und des Elends, die auch nach drei Monaten der Katastrophe immer noch herrschen, schätzt der Obermeister die jetzige Situation als sehr ru-

verlief die Spendenübergabe ganz besonders korrekt und gewissenhaft ab.

Dass die deutschen Spendengelder durchaus benötigt werden, zeigt allein die Tatsache, dass von staatlicher Seite in Sri Lanka nicht viel Hilfe zu erwarten ist. Jede Familie, die Opfer des Tsunamis geworden ist, erhält offiziell 5.000 Rupien



Rudolf Lamml übergibt einem Mönch die Geldspende. In Klöstern wurden viele Waisenkinder unmittelbar nach der Katastrophe versorgt.

im Monat (das sind etwa 35 bis 40 Euro) und einen Sack Reis. Versprochen wurde auch ein neues Haus aus Stein für jede Familie, aber das kann dauern. Ob seine Aktion Beispielwir-

tion nicht, aber Spenden sind nach wie vor herzlich willkommen. Diese werden auch auf 100 % sicherem Weg weitergeleitet und ich garantiere, dass sie ihr Ziel erreichen werden. ☐

Swing when you're winning

Grund zum Jubeln und zum Swingen hatten auch etliche Junggesellen in Berlin und Brandenburg. Die ZIBB war bei ihrer Freisprechungsfeier mit dabei

„Nicht was man mit seiner Arbeit erwirbt, ist der Lohn des Menschen, sondern was

er durch sie wird.“ Mit diesem Leitmotiv wurden Ende Februar 157 Jung-Gesellen aus Berlin und Brandenburg in der Heilig-Kreuz-Kirche in Berlin-Kreuzberg von ihren Verpflichtungen aus dem Lehrverhältnis freigesprochen und in den Gesellenstand entlassen.

Im Rahmen seiner Eröffnungsworte wünschte Karlfried Hesse, Obermeister der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg (ZIBB), dass allen Jung-Zahntechnikern auch tatsächlich die Möglichkeit zur fachlichen und persönlichen Entwicklung durch ihre Arbeit gegeben wird. Bei einer stark in-

ter den vergangenen Jahren zurückliegenden Übernahmequote sind Zukunftsängste, vor allem vor dem Hintergrund der sehr schwierigen wirtschaftlichen Lage vieler Labore, rückläufiger Aufträge, Kurzarbeit und Personalabbau nicht unbegründet.

Dass das Handwerk ein zentraler Träger der Wirtschaft ist, betonte in

seiner Rede der Präsident der Handwerkskammer Berlin, Stephan Schwarz. Er forderte die Schaffung von unternehmerfreundlichen Rahmenbedingungen, damit im Mittelstand weiterhin Ausbildungsplätze geschaf-

fen und Arbeitsplätze erhalten werden können.

Einen Vortrag ganz anderer Art hielten die Jung-Gesellen Sebastian Abert und Robert Nicic. Mit „flotten“ Sprüchen dankten sie in Vertretung für alle Auszubildenden vor allem den Fachkräften aus Schule, Betrieb und Innung für die fachliche und persönliche Betreuung während der Lehrzeit und der Prüfungen.

Für gute Unterhaltung sorgte neben der Jazzband „jazz or no“ vor allem der während der praktischen Gesellenprüfung in Zusammenarbeit zwischen der Innungs-Geschäftsstelle und der Meisterschule entstandene Film „swing when you're winning“. Vorstand und Geschäftsstelle der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg



Stephan Schwarz, Präsident der Handwerkskammer Berlin, während seiner Rede.



Haben hervorragende Abschlussergebnisse erzielt: Die Landessieger Franziska Thiel (Berlin) und Jens Schiemann (Brandenburg).

ZT Adresse

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



ZT WIRTSCHAFT

Heutzutage erfolgreich im Markt agieren – Traum oder Realität?

Die wirtschaftliche Situation ist alles andere als rosig, eine schnelle Besserung nicht in Sicht. Als Dentallabor dennoch erfolgreich zu sein, ist kein Traum. Doch wie ist das möglich? Angelika Pindur-Nakamura und Sophie Malenfant zeigen Ihnen den richtigen Weg – denn Erfolg, so die Devise der beiden auf die Dentalbranche spezialisierten Beraterinnen ist planbar.

Die letzten aktuellen Meldungen bei Redaktionsschluss dieses Artikels klingen eher katastrophal: Die Lage in der Dentalbranche mit Umsatzrückgängen (Größenordnung zwischen -50 bis -80 %) 5,2 Millionen Arbeitslose.

Wirtschaftsexperten sind sich einig: Wir befinden uns nicht in einer konjunkturellen, sondern in einer strukturellen Krise, d.h. strukturelle Veränderungen sind notwendig und zwar eher schnell. Veränderungen beginnen im Kopf: Umdenken ist erforderlich und Erfolg ist planbar!

Von der Politik, die bis jetzt die Rahmenbedingungen in der Dentalbranche geschaffen hat, gibt es nicht mehr viel zu erwarten. Die Kassen werden sich so schnell nicht wieder füllen!

Es ist jetzt eine ganz neue Situation entstanden, die die Laborinhaber und Zahnärzte vor eine neue Herausforderung stellt. Diese neue Herausforderung war zwar abzusehen. Es sind jedoch die wenigsten Unternehmen der Branche und die wenigsten Laborinhaber, die sich mit Weitsicht zu den neuen Gegebenheiten etwas einfallen ließen. Ähnlich wie das eigene Verhalten als Patient? Es sind nur 30 % der Deutschen, die präventive Krebsuntersuchungen in Anspruch nehmen!

Viele Unternehmen beginnen erst dann umzudenken, wenn sie durch eine existenzielle Krise gezwungen werden. Mit Androhung oder Einleiten der Kurzarbeit ... ist die Zeit zum Handeln gekommen. Aber wie? Was ist sinnvoll? Was sollte man vermeiden? Feuerwehrmaßnahmen? Oder mittels mittel- bis langfristiger Perspektiven?

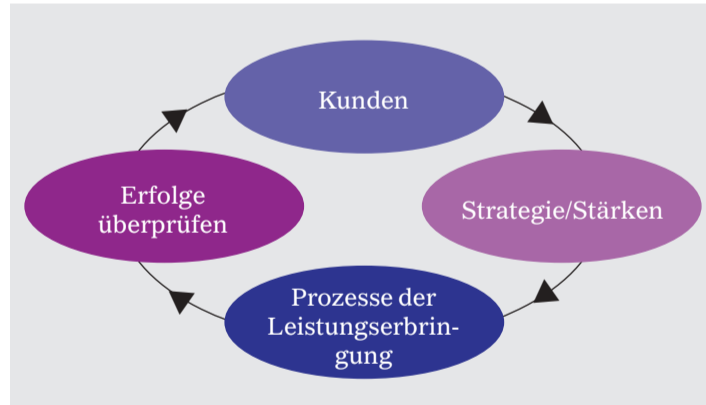
Unternehmen bzw. Labore müssen jetzt Bereitschaft zeigen – und zwar Bestehendes infrage zu stellen, sich Neuem zu öffnen und dies mit einem hohen Maß an Änderungswillen und Durchhaltevermögen. Denn nicht der Beginn wird belohnt, sondern einzig und alleine das Durchhalten. Laut einer aktuellen Studie sind 80 % der Patienten bereit, für mehr Komfort tiefer in die eigenen Taschen zu greifen! Immerhin würden noch 72 % für eine verbesserte Ästhetik einen höheren Eigenanteil in Kauf nehmen. Eine gute Chance, sich aus der Einschränkung der „Kassenfalle“ zu befreien.

Dafür müssen Sie praktikable Wege finden, die es Ihnen ermöglichen, Ihren Kunden und deren Patienten Ihre verschiedenen ZT-Leistungen darzustellen und deren Nutzen zu verdeutlichen. Es gilt, Patienten zu überzeugen, ohne sie zu

überreden – und ohne dass der Beratungsaufwand des Zahnarztes zunimmt. Dabei ist es von großer Bedeutung, im Vorfeld festzulegen, was machen Sie im Labor bzw. was machen Sie nicht, wo sind Ihre Stärken, welche Leistungen bieten Sie zu welchem Preis an. Nur so können im Vorfeld unwirtschaftliche Arbeiten entlarvt werden. Von der Positionierung bis hin zum professionellen Kundenmanagement geben wir Ihnen ein Sofortprogramm an die Hand, mit dem Sie direkt Ihre Laborsituation verbessern können und Umsatzwachstum erzielen werden.

Die Einstellung macht's: Den Blick für den Kunden schärfen

Entdecken Sie neue Potenziale – maximieren Sie mit der richtigen Kundenstrategie Ihre Kundenpotenziale. Nutzen Sie die Zeit, um neue Kräfte zu sammeln. Gerade in diesen Zeiten ist es wichtig, sich immer wieder zu „entschleunigen“ und zu schauen, ob man noch auf Kurs ist. Den-



Mit der richtigen Strategie und darauf abgestimmten Prozessen (Produktion und Service) Kundenpotenziale maximieren.

ken Sie daran: Arbeiten Sie lieber an den richtigen Dingen, anstatt nur die Dinge mit viel Mühe richtig zu machen. Kurz gesagt: Sortieren Sie wieder einmal Ihre Prioritäten. Betrachten Sie Ihr Labor aus der „Hubschrauber-Perspektive“ und erkennen Sie, Ihr Labor mit klarer Vision und Strategie zu führen. Damit Sie ab dem 2. Quartal Ihre Chancen nutzen und einen richtig guten Start haben.

Die erste Grundeinstellung: den Kunden beachten und registrieren!

Hallo ist da jemand? Viele Unternehmen können oder wollen ihre Kunden nicht verstehen. Erstaunlich. Der zentrale Erfolgsfaktor ist die Ganzheitlichkeit bzw. das vernetzte Denken in Wirkungsketten. Jeder hat sich schon über Firmen geärgert, die nicht zu erreichen sind, in denen sich niemand zuständig fühlt, in denen man von Pon-

tius zu Pilatus geschickt wird. Solche Erfahrungen erschrecken die Kundschaft. Das ist nicht gerade vorteilhaft für die Unternehmen und teuer. Dadurch gehen so viele Möglichkeiten verloren. Natürlich gibt es gute Gründe dafür – man widmet sich in erster Linie den produktiven Arbeiten ... Aber davon erfährt der Kunde nichts. Gründe interessieren ihn auch nicht. Der Kunde: Er ist ein treuloses Wesen geworden. Kauft heute hier, morgen da. Vielleicht auch erstmal gar nicht!

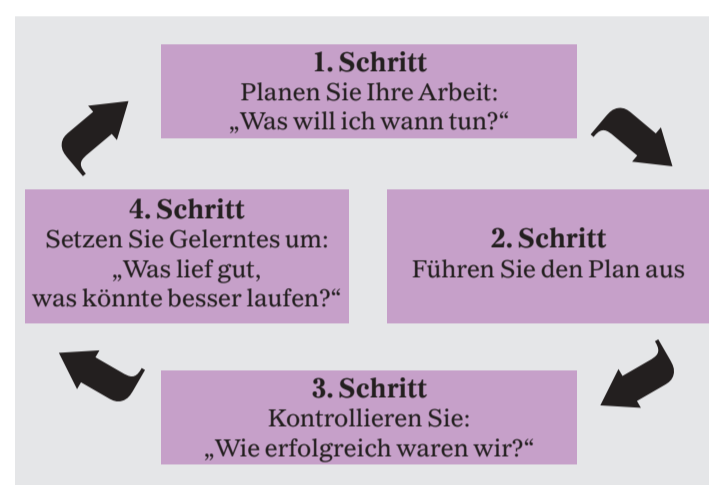
Die zweite Grundeinstellung: Den Kunden mögen und die Vorurteile über ihn vergessen

Der Kunde ist kein notwendiges Übel! Ein Kunde ist kein Außenstehender, sondern ein lebendiger Teil Ihres Geschäftes. Sie tun ihm keinen Gefallen, indem Sie ihn bedienen, sondern er tut Ihnen einen Gefallen, wenn er Ihnen die Gelegenheit gibt, ihm Ihre Dienste anzubieten. KUNDEN bezahlen Ihr Gehalt, Ihren Urlaub, Ihr Hobby, Ihr Auto, Ihr Essen, Ihre Kleidung, Ihr ... DER KUNDE ist keine Unterbre-

chung Ihrer Arbeit, sondern ihr Sinn und Zweck. DER KUNDE ist die wichtigste Person im Labor, gleich ob er persönlich da ist oder schreibt oder telefoniert. Sich respektvoll ihm gegenüber zu verhalten, heißt noch lange nicht Unterwürfigkeit zu zeigen! Ziel ist doch für jedes Labor: eine „gesunde“ und stabile Partnerschaft mit dem Kunden – letztendlich muss nach wie vor gelten: gemeinsam den Patienten bestmöglich zu versorgen. Das heißt, mit anderen Worten, sich in die Welt des Kunden zu versetzen, mit dem Ohr ganz nah am Kunden zu sein.

Behalten Sie im Hinterkopf, möglichst eine langfristige Beziehung mit dem Kunden anzustreben, weil dies die sicherste Gewähr dafür ist, herauszufinden, wo der Kunde seine Prioritäten setzt, was er denkt, wie er handelt. Mit diesem Wissen kann sich das Labor dann nahezu optimal

darauf vorbereiten, die Anforderungen früher, schneller und besser als andere zu erfüllen. Dies hilft, das langfristige Überleben und die Entwicklungsfähigkeit des Unternehmens zu sichern.



Erfolge planen und überprüfen.

Die Bedeutung der „Soft Facts“, die für eine hohe Beziehungsqualität verantwortlich sind, nimmt immer weiter zu. Hierzu zählen: Sympathie, Anerkennung, Vertrauen, Offenheit, Intensität sowie das Gefühl, es mit einem kompetenten Partner zu tun zu haben.

Um dies zu ermöglichen muss der Kunde weiter individualisiert werden – der Schlüssel zum begeisterten Kunden. Dabei gilt, je individueller der Kunde durch das Labor behandelt wird, desto größer ist auch die Chance, eine echte Kundenpartnerschaft zu festigen. Eine wichtige Voraussetzung hierfür ist der Aufbau eines Dauerdialogs, der zu einer echten Partnerschaft zwischen Hersteller und Kunde führen soll. Entscheidend ist jetzt ein weiterreichender, persönlicher, mehr auf den Mensch zugeschnittener Kundenkontakt, der auf Vertrauen, Sympathie und Partnerschaft beruht. Man muss versuchen, mental einen Zugang zum Kunden zu finden und zwar jenseits von Manipulation und Übervorteilung.

Der KUNDE im MITTEL-PUNKT Ihrer Aktivitäten bzw. Gedanken

Jeder Mensch hat Bedürfnisse und Wünsche – Sie müssen sie nur erkennen!

Hierzu geht es darum, analytisch zu erfassen, was genau im Kopf des (potenziellen) Käufers vorgeht. Und das wissen die wenigsten Unternehmen! Erstaunlich genug, lagert doch in vielen Dentallaboren jede Menge wertvolles Wissen über die Wünsche der Kunden und deren Patienten.

Leider werden diese Informationen nicht systematisch im Unternehmen gelenkt und an den richtigen Stellen zur richtigen Zeit optimal genutzt.

Es ist von entscheidender Bedeutung, die einzelnen Kundenkontaktphasen gründlich zu analysieren, um dann herauszufinden, ob jede einzelne Phase auch für eine Intensivierung des Kundenkontaktes genutzt wird.

Ein Paradebeispiel sind die vielen Details, die Sie als Laborinhaber bei Ihren Gesprächen mit Kunden über deren Zufriedenheit mit einem Produkt erfahren und nicht immer konsequent umsetzen.

Welche Strategien verfolgen sie? Dazu muss sich zunächst die Denkweise in vielen Laboren ändern. So sollte beispielsweise die Laborführung bereit sein, sich mit Kunden- bzw. Marketingstrategien zu beschäftigen.

Laborstrategie und Maßnahmen zur Sicherung des Markterfolges werden häufig in Dentallaboren zu wenig beachtet. Eine Nachlässigkeit, die auf Dauer die Existenz eines Labors aufs Spiel setzen kann. Für den Erfolg müssen Laborstrategie und Marktaktivitäten Hand in Hand gehen.

Kundenorientierte Laborstrategie – denn der Kunde ist das einzige Profitcenter!

Dann vielleicht die wichtigste Erkenntnis: Der Markt verändert sich jetzt in enormem Tempo. Um diesem Trend entgegenzuwirken, sollte jeder Laborinhaber in regelmäßigen Abständen die Marketingaktivitäten seines Labors unter die Lupe nehmen. D.h., die Leistung des Labors im Vergleich zur Konkurrenz betrachten. Die Laborleistung mit der Brille der Kunden betrachten. Die Gründe der Kundentreue ermitteln.

Um erfolgreich zu sein, muss eine Hand im Labor und eine beim Kunden sein

Das bedeutet: Erbrachte Leistungen und die Erwartungen der Kunden dürfen nicht auseinanderklaffen. Die Laborinhaber müssen genau verstehen, wie ihre Unternehmen die Bedürfnisse der Kunden erfüllen und über welche Stärken sie eigentlich verfügen. Daraufhin müssen Bemühungen durch eine individuelle und sinnvolle Marketingstrategie unterstützt werden.

Welches sind die entscheidenden Treiber Ihres Geschäftes, und wie gut unterstützt Ihre Marketingstrategie diese Faktoren? Erfolgsfaktoren sind per Definition die Hauptindikatoren für Ertragswachstum. Wenn die Laborführung auf die Frage „Wie haben sich die Bedürfnisse Ihrer Kunden verändert?“ nicht mit wenigen Worten antworten kann, hat sie ihre „marketingtechnische“ Arbeit nicht richtig gemacht. Es gilt, sich in der Pool-Position zu platzieren, sich von den Mitbewerbern zu differenzieren.

Drei Strategien erweisen sich im Wettstreit um den Kunden als besonders hilfreich:

1. Die intensive und kontinuierliche Pflege der Beziehungen: Der direkte Draht zum Kunden ermöglicht Ihnen zu erfahren, was der Kunde will.
2. Die Konzentration auf die eigenen Stärken – was können wir besonders gut, was können wir besser als die anderen? Was bieten wir anderes als unsere Wettbewerber? Somit können Sie Ihre Angebote genau auf Ihre Stärken und die Kundenbedürfnisse zuschneiden – und dabei die eigene Fachkompetenz einbringen.

Erfolgsorientierte Laborstrategie: Der Kunde im Mittelpunkt

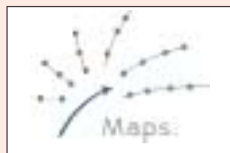
Im Kampf um den Kunden ist jedes Mittel recht – gerade in Zeiten der Krise. Was machen erfolgreiche Labore anders?

zt Die Hauptvorteile einer kundenorientierten Labororganisation

Eine kundenorientierte Labororganisation bedeutet: Strukturen und Produktions- sowie Arbeitsabläufe zu überdenken, um Chancen zu nutzen; auf ständig wechselnde Gegebenheiten flexibel zu reagieren und sich offen gegenüber spezifischen Kundenwünschen zu verhalten. Eine kundenorientierte Labororganisation bringt Ihrem Labor einen **dauerhaften Nutzen**:

Sicherung und Förderung der Kundenzufriedenheit bei Minimierung des Aufwandes, d.h. Senkung der Kosten

- Sie sichern Ihre Wettbewerbsfähigkeit und
- Sie steigern Ihre Produktivität und Umsatz.
- Sie sparen Kosten,
- Sie motivieren Ihre Mitarbeiter und erhöhen deren Verantwortungs- und Qualitätsbewusstsein.



Durch die Ausrichtung der Unternehmensabläufe an den Wünschen der Kunden wird dem ZUFALL NICHTS ÜBERLASSEN! **Damit sichern Sie die Zukunft Ihres Labors ... und sich selbst wieder MEHR ARBEITSFREUDE!**

3. Die Konzentration auf ein leistungsstarkes Angebot, das die Wünsche und Erwartungen genau definierter Patientengruppen möglichst umfassend abdeckt: z. B. BASIC (Regelversorgung) – COMFORT (gleichartige Versorgung) – PREMIUM (andersartige Versorgung).

Und nicht vergessen, eine Leistung, die nicht bekannt ist, wird nicht nachgefragt und auch nicht verkauft. Nur das, was aktiv angeboten wird, wird auch nachgefragt – sowohl von Ihren Kunden als auch von deren Patienten! Dies erfordert sicherlich eine detaillierte Übersicht Ihrer Produkte bzw. Dienstleistungen. Aber der Bedarf an fein abgestimmten und ausgefeilten Vermarktungsstrategien für alle Kundengruppen ist nicht nur das Schicksal der Dentalbranche. Z. B. die zunehmende Verbreitung von Kabelfernsehprogrammen bietet den Konsumenten eine detaillierte Produktübersicht, wie sie vor zehn Jahren noch unvorstellbar war! Erarbeiten

Sie eine wettbewerbsfähige Preisgestaltung. Alles, was technisch möglich ist, ist nicht mehr bezahlbar. Und eine unzureichende Abstimmung von Marketing und Anforderungen ist eigentlich meistens die Ursache für die schwierige Lage. Die Aufgabe des Laborinhabers in dieser neuen Zeit besteht nicht darin, Heilmittel für die Schwächen des Marketings zu verordnen. Ihr Job ist es, unangemessene Marketingstrategien aufzudecken, d.h. Problemlösungen zu definieren und deren Ergebnisse zu überwachen. Was ist die Ursache für das Defizit, und mit welcher Strategie kann es beseitigt werden? Geschicktes Management bedeutet, fortschrittliche Produkte und Dienstleistungen anzubieten. Verfahren, die im Vergleich zum Vorgänger eine Verbesserung darstellen. Das Labor ist davon abhängig. Letzten Endes gilt es sicherzustellen, dass Ihre Kunden – die Zahnärzte und deren Patienten – morgen bei Ihnen kaufen! Und in angespannten Zeiten, wo jeder jeden Euro zweimal

umdreht, will jeder genau wissen, was er für sein Geld bekommt – und zwar mit klarer Aussage! Der Nutzen muss erkennbar sein. Wenn ein Unternehmen in der Absatzflaute die Preise senkt, führt dies bestenfalls zu einer kurzfristigen Entlastung. Sobald die Konkurrenz nachzieht, verpufft aber die Wirkung. Großartige Unternehmen haben es erkannt, sie konkurrieren nicht um den Preis, sondern sie konkurrieren um den Wert bzw. Mehrwert. Wenn Lieferanten dem Verbraucher echten und neuen Mehrwert bieten, ist der Kunde auch bereit, mehr zu bezahlen, auch in schwierigen Zeiten. Individuelle Beziehungen zur Kundschaft schaffen Vorteile, die von Dauer sind. Denn nur zufriedene Kunden sind treu. Also gilt es, gemeinsam mit Ihren Kunden Lösungen zu suchen. Es gilt zu vermitteln anstatt zu urteilen, es gilt konkrete Vorschläge zu unterbreiten. Wenn Sie künftig mehr Gewinn erzielen wollen, müssen Sie entweder mehr verkaufen oder die Kosten senken. Letzteres ist eine notwendige Maßnahme, aber für die Zukunft nicht ausreichend. Sie brauchen zusätzliche Erträge, und diese erzielen Sie nur über bessere Verkäufer. Mit Einführung des neuen Festzuschuss-Systems ist die Beratung des Patienten zur Höhe der Festzuschüsse und zur optimalen Versorgung viel wichtiger geworden. Daher stellt sich jetzt mehr denn je die Frage, wie man Patienten von der Notwendigkeit oder den Vorzügen einer bestimmten Behandlung überzeugen kann. Verkaufen hat in der Dentalbranche generell ein schlechtes Image. Laborinhaber und Labormitarbeiter sind gerne Berater und Betreuer, aber keine Verkäufer. Das Wort verkaufen wird nicht gerne ausgesprochen und eher negativ assoziiert. Geben Sie mit detaillierten Produktschulungen dem Thema „Verkaufen“ intern einen höheren Stellenwert. Die meisten Menschen haben jedoch Ängste beim Verkaufen, zum Beispiel bei Ansprache vor einem Nein des Kunden, vor einer Ablehnung oder negativen Reaktion des Kunden, oder vor Fragen, auf die man keine Antwort weiß. Wenn diese Ängste nicht durch intensives Üben gemildert werden, werden die Verantwortlichen oder die Mitarbeiter der Kundenansprache und damit dem Verkaufen eher ausweichen. Vor allem das „Training on the job“, wo vor Ort im Telefon- und Kundengespräch Feedback gegeben wird, ist äußerst wichtig.

Abstimmung von Strategie und Prozessen (Produktion und Service)

Eine reaktionsstarke Wertschöpfungskette mit hoher Prozessqualität muss auch im Labor entwickelt werden. Eine direkte Kommunikationsfähigkeit muss sichergestellt werden, damit Informationen aus der Kundenbetreuung unmittelbar an die Verantwortlichen für Planung und Produktion übermittelt werden. Dazu gehören nicht nur Daten wie die Art der Arbeiten oder Lagerungsarten, sondern auch die Wünsche der Kunden in Bezug auf Qualitätsanforderungen, Services sowie das Verhalten z.B. bei KV-Anfrage oder Auftragserteilung. Die Auswertung und Umsetzung dieser Informationen in greifbare Maßnahmen wird aber oft vernachlässigt. Richtig interpretiert, liefern diese Informationen ein differenziertes Bild jedes einzelnen Kunden und seiner Gewohnheiten. Spätestens ab dann muss die Frage gestellt werden: Wie setzen wir unser theoretisches Wissen über die Wünsche der Kunden in durchdachten und Nutzen bringende Services um? Denn Labore, die hohen Qualitätsstandard versprechen und bewerben und diesen nicht einhalten, leben recht gefährlich. Die Glaubwürdigkeit des Unternehmens verfällt. Um Chancen zu nutzen, auf ständig wechselnde Gegebenheiten flexibel zu reagieren und sich offen gegenüber spezifischen Kundenwünschen zu verhalten, ist es erforderlich, die Strukturen und Produktions- sowie Arbeitsabläufe zu überdenken:

- Entspricht das Leistungsspektrum des Labors den Kundenwünschen und bietet es einen besonders überlegenen Kundennutzen auch im Servicebereich?
- Gibt es einen Austausch bzw. eine Übereinstimmung mit dem Kunden über fachliche Qualitätsstandards?
- Gibt es über die angebotenen Produkte und Leistungen ausreichende Informationen?
- Sind bei uns nachvollziehbare Preisinformationen selbstverständlich?
- Können wir (als Qualitätsgarantie) zusichern, dass wir vor der Auftragsausführung prüfen, ob die ausgesprochenen Kundenwünsche und auch die stillschweigend vorausgesetzten Kundenerwartungen überhaupt erfüllbar sind?
- Sind unsere Herstellungsprozesse so gestaltet, dass Fehler am Produkt weitgehend vermieden werden?
- Stellen unsere laufenden Qualitätsprüfungen sicher, dass fehlerhafte Produkte zuverlässig erkannt werden und eine versehentliche Auslieferung an den Kunden verhindert wird?

Weiterführendes Angebot

Für Ihren Laborerfolg steht Ihnen M.a.p.s. mit Kursen und Beratungen zur Seite. M.a.p.s. unterstützt Sie auch gerne mit Maßnahmen zur Kundenbindung z.B. in Form von Fortbildungen für Ihre Zahnarzt-Praxen.

Neue Termine ab April 2005, sprechen Sie uns bitte einfach an!

Informationen & Anmeldungen unter:

M.a.p.s. – Branchen Consulting
Münchener Str. 18, 82049 München-Pullach
E-Mail: Willkommen@MAPS-consulting.info, Tel.: 0 89/92 27 96 60

Kontinuierliche Bewertungen der eigenen Leistungsfähigkeit, des Umfelds und möglicher Entwicklungen müssen regelmäßig, systematisch und im selbstkritischen Sinn stattfinden. So werden Fehler und Verbesserungspotenziale erkannt und führen

Spontaneität ersetzt nicht die Vorbereitung, sondern Vorbereitung ermöglicht die Spontaneität!

zu einer optimierten Labororganisation und zu einer erhöhten Produktqualität. Auch hier gilt es, die Leistungstreiber für mehr Effizienz zu erkennen und die Gestaltung der Prozesse danach vorzunehmen. Mit einer genauen Auseinandersetzung der erbrachten Leistung ist es dann auch möglich, die Kundenstrategie je nach Rentabilität der Kunden zu verbessern. Die besten Analysen sind wertlos, wenn nicht aus den Ergebnissen Konsequenzen gezogen und damit messbare Unternehmensziele formuliert und verfolgt werden. Erfolg im Verkauf bedeutet, die gesteckten Ziele ohne Umwege zu erreichen. Nur wer seine Produktions- und Arbeitsabläufe kennt und beherrscht, kann richtige Entscheidungen treffen. Nur eine exakte Schnittstellendefinition führt zur Vermeidung von Fehlern. Die Folge sind zufriedene Kunden und Gewinnsteigerung. Die konsequente Ausrichtung der Laborabläufe auf den Kunden senkt automatisch die Prozesskosten.

Erfolge überprüfen: Kontrollsysteme wirksam einsetzen

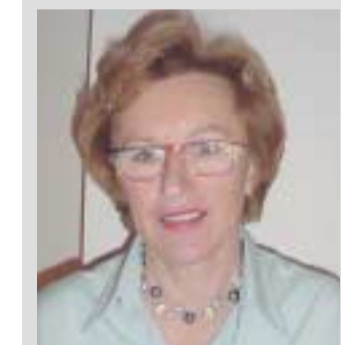
Die Laborentwicklung immer im Auge haben: Welche Chancen haben wir in Zukunft? Welche Risiken? Wo haben wir in der Vergangenheit Energien verschwendet und wo wurde unser Marketingenergieeinsatz in der Vergangenheit beim geringsten Aufwand mit den größten Erfolgen belohnt? All das wird in Ihrer Mannschaft sehr viel Motivation freisetzen! Nicht weiter warten, bis man der Rücken an der Wand hat. In unserer schnelllebigen Gesellschaft trennt sich der Weizen auch schneller von der Spreu bzw. die guten von den nicht lebensfähigen Unternehmen. Lenken Sie Ihre Ressourcen so, dass Sie profitables Wachstum erreichen. Stecken Sie nicht den Kopf in den Sand (auch wenn einige Ihrer Kunden dies tun!) – keine Vogel-Strauss-Strategie, sondern Gewinne verbessern und Effizienz steigern als Zielsetzung. Das alles mit intelligenten Lösungen, von gesunden Menschenverstand geprägt. Die Aufgabe eines Unternehmens ist es, seine Kunden

bestmöglich und profitabel zu bedienen. Der verschärfte Wettbewerb führt zur Innovationen – man bemüht sich mehr! Nur wer rechtzeitig Trends erkennt, wird in Zukunft mit der Konkurrenz Schritt halten. Sie müssen erkennen, was in Ihrem Umfeld passiert. Daraus leiten Sie Ihre kundenbezogenen, unternehmensbezogenen Entwicklungen sowie wettbewerbsbezogenen Entwicklungen ab. Ohne Konsequenzen ändert sich nichts. Und nicht vergessen: 90 % des Erfolges liegen in der Vorbereitung! zt

zt Kurzvita

Ein starkes Team engagiert sich FÜR SIE!

Da wir wissen, dass Inselfösungen in der Praxis nicht weiter helfen können, tritt M.a.p.s. als interdisziplinäres Team auf, um Ihnen die Erfolgswerkzeuge für eine ganzheitliche strategische Unternehmensorganisation zu vermitteln. Eine einmalige Verbindung zwischen Wissenschaft und Praxis für Ihren Erfolg ... Vom Know-how zum Do-how!



Angelika Pindur-Nakamura, Dipl.-Ing. Kybernetik

- Seit 9 Jahren auf die Dentalbranche mit Beratungen und Schulungen spezialisiert.
- Mitglied der Deutschen Gesellschaft für Qualität.
- Mitglied der Kommission Qualitätssicherung (FGSV).
- Beratungstätigkeiten für Verbände und Forschungsarbeiten.
- Kernkompetenz: Aufbau von Qualitätsmanagement-Systemen sowie Total-Quality-Management (TQM) Beratung und Einführung.

Angelika Pindur-Nakamura ist Ihr besonderer Ansprechpartner in den Bereichen Qualität und Prozesseffizienz.



Sophie Malenfant, Unternehmerin

- Seit über 8 Jahren als Beraterin für Dentallabore und Zahnarztpraxen tätig.
- Unternehmerin mit internationalen Erfahrungen in Produktentwicklung, Marketing und Vertrieb.
- Mitglied des BJU (Bundesverband Junger Unternehmer).
- Kernkompetenz: Entwicklung von marktorientierten Unternehmensstrategien mit Kundenorientierung als Erfolgsfaktor.

Sophie Malenfant steht Ihnen insbesondere für Fragen zum Thema Markterfolg zur Seite.

zt ZAHNTECHNIK ZEITUNG

INFO Sie sind jetzt bereit zu handeln? Sie sehen jetzt die Notwendigkeit, Ihr Dentallabor den neuen MARKTENTWICKLUNGEN optimal anzupassen? Dann sind Sie bei M.a.p.s. richtig!

Für Ihren MARKTERFOLG unterstützen wir Sie gerne bei der Umsetzung. Wir handeln für Sie ganz individuell, effizient und zukunftsorientiert!

M.a.p.s. macht Dentallabore zukunftsfähig! Für Ihren Markterfolg unterstützen wir Sie von den Bereichen „Kundengewinnung“ und „Kundenbindung“ – durch kundenorientierte Unternehmensstrategien bis zum „Management der Qualität im Labor“, durch Qualitätsmanagement-Systeme und bei Bedarf bis zur Zertifizierung.

• Die Methode M.a.p.s.

Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir anhand der individuellen Laborsituation und Anforderungsanalyse maßgeschneiderte Konzepte. Unsere Lösungsalternativen sind besonders praxisnah und sofort umsetzbar, sie bringen einen spürbaren Nutzen und führen zum messbar wirtschaftlichen Erfolg. Unsere Aufgabe besteht nicht nur darin, Konzepte zu entwickeln. Eine kompetente Beratung ist eine Sache. Eine erfolgreiche Umsetzung eine andere. Wir verbinden beides mit Qualität.

• Die Stärken von M.a.p.s. – Ihre Vorteile

M.a.p.s. ist auf die Dentalbranche spezialisiert: Neben Dentallaboren betreuen wir auch Zahnarztpraxen. D.h. für Sie, wir sind mit den Bedürfnissen Ihrer Kunden besonders vertraut. Deshalb können Sie sich auf unsere kompetente Beratung verlassen!

Wir zeigen Ihnen immer verschiedene Wege, um Ihre Ziele zu erreichen und setzen immer Werkzeuge oder Maßnahmen ein mit einem optimalen Verhältnis zwischen KOSTEN-NUTZEN-AUFWAND. D.h. für Sie die Sicherheit, Ihre Aufgaben und Projekte praxis- und zielorientiert zum gewünschten Ergebnis zu führen.

Darüber hinaus bereiten wir Ihr Labor durch unsere ganzheitliche Beratung für die neuen Herausforderungen der Dentalbranche vor: den neuen Ratingformen nach den „Basel II-Vereinbarungen“.

Blieben Sie auf Erfolgskurs, auch in turbulenten Zeiten! Sie wollen mehr wissen? Wir freuen uns auf Ihre Fragen!

ZT AUSBILDUNG

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

Sind Dentallegierungen bald am Ende?

Zirkonoxid ist in aller Munde, trotzdem sind Dentallegierungen keine Auslaufmodelle, meint Dr. Jürgen Lindigkeit. Der Leiter im Bereich Zahntechnik bei Dentaurum zeigt nicht nur warum, sondern stellt unter anderem auch die Vor- und Nachteile einzelner Verarbeitungsformen sowie wichtige Kriterien bei der Auswahl von Dentallegierungen dar.

Die zahnärztliche Prothetik befasst sich heute intensiv mit keramischen Gerüstwerkstoffen. Insbesondere Zirkoniumdioxid als metallfreier, weißer oder zahnfarbener Gerüstwerkstoff ist aktuell und die Auslotung der zahnmedizinischen und zahntechnischen Grenzen dieses Werkstoffs im vollen Gang. Sind unsere Dentalle-

ger Begriffe kursieren als Bezeichnung für edelmetallfreie Werkstoffe in der Zahntechnik. Tatsache ist, dass die Industrie mit dem Begriff NE alle Nicht-Eisen-Metalle bezeichnet, und zwar in Abgrenzung zu den technisch immer noch bedeutsamsten Eisenmetallen. Unter Stahl versteht die Werkstoffkunde Eisen-Legierungen mit einem

Beschreibung der heutigen Modellgusslegierungen auf CoCr-Basis.²

Als Edelmetalle werden heute im Dentalbereich üblicherweise neben Gold die sechs Elemente der sogenannten Platingruppe, nämlich Ruthenium, Rhodium, Palladium, Osmium, Iridium und Platin selbst bezeichnet. Edelmetall-Legierungen basieren in ihrer Zusammensetzung auf einem dieser Elemente. Demgegenüber versteht man unter edelmetallfreien Legierungen im eigentlichen Sinn solche, die keine Edelmetalle enthalten (Abb. 2 a,b). Es gibt heute allerdings einige „edelmetallfreie“ Legierungen, die auch geringe Ge-

halte an z.B. Gold als Richtschnur für die Werkstoffauswahl aus zahnärztlicher Sicht ist für prothetische Versorgungen dabei gefordert:

- a) nur hochkorrosionsbeständige Werkstoffe und
- b) so wenig verschiedene Legierungssysteme wie möglich im Mund zu verwenden.

Gerade die Legierungsvielfalt mit einer Anzahl nicht unproblematischer Legierungen und Patientenklagen über Nebenwirkungen haben 1993 zu den Empfehlungen über Legierungen in der zahnärztlichen Therapie des ehemaligen Bundesgesundheitsamtes geführt³, nach denen nur solche Dentallegierungen verwendet werden sollen, deren Verträglichkeit geprüft ist oder von denen aus der Praxis bekannt ist, dass sie gut vertragen werden.

Es gibt in der Zahntechnik und Zahnmedizin nur wenige Werkstoffsysteme, die sowohl die Forderung a) nach hoher Korrosionsbeständigkeit und Biokompatibilität erfüllen und auf der anderen Seite gemäß Forderung b) multiindikativ einsetzbar

sind. Auf der EM-Seite sind dies hochgoldhaltige Legierungen, bei den edelmetallfreien Werkstoffen Titan (keine Legierung, sondern ein Reinform) und das CoCr-Legierungssystem. Welcher Werkstoff nun verwendet wird, sollte das Ergebnis einer individuellen, patientenbezogenen Beratung und Analyse sein.

Seit dem 1. Januar 2005 haben Patienten durch die Umstellung auf die „befundorientierten Festzuschüsse“ mehr Wahlfreiheit bei ihrer Entscheidung, da sich die Berechnung der Kosten für den Zahnersatz nicht mehr wie bisher an der Art des verwendeten Zahnersatzes, sondern

am Befund orientiert. Den Zuschuss seiner Krankenkasse erhält er auch dann, wenn er sich aus der Fülle der Möglichkeiten des modernen Zahnersatzes für eine höherwertige Versorgung entscheidet.

ständigkeits können heute durch In-vitro-Versuche identifiziert werden. Für diese Testung von Dentallegierungen hat sich weltweit mittlerweile ein siebentägiger Immersionstest in einer Milchsäure-Kochsalz-Lösung etabliert.⁴ Dabei zeigt sich, dass heute auch edelmetallfreie Werkstoffe verfügbar sind, die genauso hochkorrosionsbeständig sind wie hochwertige EM-Legierungen (Abb. 5). Die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheil-



Abb. 3: Ästhetik in CoCr, keramikverblendet.

Die Festlegung der Festzuschüsse erfolgte auf der Basis von edelmetallfreien Legierungen. Der Einsatz z.B. einer EM-Legierung oder von Vollkeramik allein ändert nichts daran, dass der Zahnersatz als Regelversorgung betrachtet wird. Wünscht der Patient einen solchen Prothetikwerkstoff, so hat er die entstehenden Mehrkosten selbst zu tragen. Auch ein Wechsel von der Regelversorgung zu gleichartigem oder zu andersartigem Zahnersatz kann ein erheblicher Kostenfaktor werden. Gerade hier bietet sich jedoch für Zahnarzt und Labor die Chance, im Rahmen aller Möglichkeiten dem Patienten auch die Realisierung von hochwertiger, preislich attraktiver Prothetik mit edelmetallfreien Werkstoffen aufzuzeigen (Abb. 3 und 4).

Korrosionsbeständigkeit und Biokompatibilität

Korrosionsbeständigkeit und Körperverträglichkeit beruhen primär auf der chemischen Zusammensetzung. Legierungen mit einer auf Grund der Legierungszusammensetzung à priori nicht vorhandenen Korrosionsbe-

kunde (DGZMK) erwähnt in ihren Empfehlungen zu Dentallegierungen⁶ explizit die vergleichbare Korrosionsfestigkeit von hochgoldhaltigen Legierungen, Reintitan und CoCr-Legierungen. Die klinische Eignung dieser Werkstoffe gilt als gesichert und ihre Wahl für den festsitzenden bzw. herausnehmbaren Zahnersatz ist nur in den seltensten Fällen kontraindiziert. Nun können allergische Reaktionen bei allen Dentallegierungen, mit Ausnahme von Titan, nicht 100%ig ausgeschlossen werden. Gemessen an ihrer Verbreitung sind Allergien jedoch äußerst selten.

Auch die Normen im Dentalbereich tragen dazu bei, dass Dentallegierungen immer sicherer werden. Nach den meisten Normen (ISO 1562, ISO 16744, ...) sind heute Beryllium und Cadmium als Legierungsbestandteile verboten. Nickelgehalte von mehr als 0,1% müssen angegeben werden und dürfen den angegebenen Wert nicht übersteigen (Abb. 6).

Zahntechnische Verarbeitung im Labor

Zusammensetzung, technische Qualität und Biokompa-

ZT

Indikation	Titan	Co-Basis	Au-Basis	ZrO ₂
Füllungen, Teilkronen	+	--	++	--
Vollkronen	++	+	++	--
Verblendkronen	++	++	++	++
Brücken	++	++	++	++
Adhäsiv-Brücken	+	++	--	+
Gussprothesen mit Klammern	++	++	--	--
Geschiebe-, Steg-Prothesen	++	++	+	+/-
Teleskop-Prothesen	++	++	+	+
Implantat-Suprakonstruktionen	++	+	+	++
Endodontische Stifte	++	+	++	++
	18	15	13	11

Abb. 1: Indikationen und Eignung von metallischen Dentalwerkstoffen (1) und ZrO₂.

gierungen also Auslaufmodelle? Nein, denn wenngleich sich die keramischen Gerüstwerkstoffe für bestimmte Indikationen im Wettbewerb zu Dentallegierungen befinden, so haben sie doch gegenüber den metallischen Gerüstwerkstoffen sehr eingeschränkte Indikationen (Abb. 1). Metallische Prothetikwerkstoffe sind deshalb keine Auslaufmodelle, sondern werden auch in Zukunft die Basis von bewährten Prothetikkonzepten sein.

Begriffe auf den Punkt gebracht

NE, NEM, Stahl, Unedelmetall: Eine Anzahl denkwürdi-

ZT

	remanium® STAR	remanium® 2001	remanium® 2000+	remanium® segura	remanium® Ifc
Co	60,5	63	61	58	33
Cr	28	23	25	30	30
Mo	-	7,3	7	3	5
W	9	4,3	5	5,5	5,5
Si	1,5	1,6	1,5	1,5	<1
Fe	-	-	-	-	29
Sonstige:	-	-	-	1,25 Ta	1,5 Mn
sonstige <1	Mn, N, Nb	Mn, N	Mn, N	Mn, N	N, C

Abb. 2a: Zusammensetzung edelmetallfreier Legierungen (CoCr für festsitzenden ZE).

Kohlenstoffgehalt von weniger als 2%. In der Zahntechnik verfehlt der offenbar unausrottbare, historisch überlieferte Begriff Stahl schon lange seine Berechtigung zur

oder Platin enthalten. Andererseits bestehen auch Edelmetall-Legierungen üblicherweise nicht ausschließlich aus Edelmetallen. Zur Einstellung bestimmter Eigenschaften sind andere (Nichtedelmetall-)Elemente oftmals unentbehrlich. Mit den Bezeichnungen EM für Edelmetall- und EMF für Edelmetallfreie Legierungen ist aber eine ausreichende Charakterisierung dieser beiden großen Legierungsgruppen möglich.

Anspruchsvoll: Die Werkstoffauswahl

Der Zahnarzt legt die zu verwendende Legierung fest!²

ZT

	remanium® GM 380 +	remanium® GM 900	remanium® GM 800 +
Co	64,6	62	63,3
Cr	29	30	30
Mo	4,5	5,5	5
Si	<1	1,2	1
Mn	<1	-	<1
C	<1	-	<1
Ta	-	1,2	-
N	<1	<1	<1

Abb. 2b: Zusammensetzung edelmetallfreier Legierungen (CoCr für Modellguss).



Abb. 4a, b: CoCr-Kombiarbeit mit keramikverblendetem Sekundärgerüst.



Abb. 4b

ZT

Werkstoff	Massenverlust
cp-Ti (Ti 99,5)	2,0
cp-Ti (Ti 99,5)	1,53
cp-Ti (Ti 99,5)	1-2
Co 61 Cr 25 Mo 7 W 5 Si Mn	0,65
Ni 61 Cr 26 Mo 11 Si 1,5	0,3
Ni 68 Cr 17,4 Mn 5,5 Mo 4,5 Si Cu Be 0,5	850,0
Au 68 Ag 12 Pd 6 Cu 6 Zn 3 Pt 1	1,0
Au 85,6 Pt 12,7 In Ga Zn	8,27
Cu 79,3 Al 7,8 Ni 4,3 Fe Zn	1528,32

Abb. 5: Massenverlust (µg/cm²) von metallischen Dentalwerkstoffen, statischer Immersionstest nach ISO 10271.

ZT

Norm	Angabe Legierungselemente, Genauigkeit			gefährliche Elemente
	±0,5 %	±1 %	±2 %	
DIN EN ISO 1562:2004-08, Zahnheilkunde – Goldgusslegierungen	X ab min. 1 %			Ni: wenn >0,1 % Cd: <= 0,02 % Be: <= 0,02 %
DIN EN ISO 6871-1: 1996 Edelmetallfreie Dentalgusslegierungen Teil I: Kobalt-Basis-Legierungen		X bei > 2 % < 20 %	X bei > 20 %	Ni: wenn >0,1 % Cd: <= 0,02 % Be: <= 0,02 %
DIN EN ISO 8891: 2000-11 Dentalgusslegierungen mit einem EM-Anteil von mind. 25% bis unter 75%	X ab min. 1 %			Ni: wenn >0,1 % Cd: <= 0,02 % Be: <= 0,02 %
DIN EN ISO 9693: 2000-12 Dentale restaurative Metallkeramiksysteme	X ab min. 1 % (EM-Leg.)	X bei > 2 % < 20 % (EMF-Leg.)	X bei > 20 % (EMF-Leg.)	genaue %-Angabe von Ni, Be, Cd Ni: wenn >0,1 % Cd: wenn >0,02 % Be: wenn > 0,02 %
DIN EN ISO 16744: 2004-05 Zahnheilkunde-Nichtedelmetall-Werkstoffe für festsitzenden Zahnersatz		X > 1 % <= 20 %	X > 20 %	Ni: wenn >0,1 %, Cd: <= 0,02 % Be: <= 0,02 %

Abb. 6: Dentalnormen, Angaben zur Legierungszusammensetzung.

tibilität sind wichtige Aspekte einer Dentallegierung. Darauf müssen Zahn-

techniker, Zahnarzt und Patient vertrauen können. Erforderlich ist aber zusätzlich

eine einfache und sichere Verarbeitung, denn nur dann gelingt es, die Qualität des Pro-

duktes zu sichern und in die Praxis umzusetzen. Der Zahntechniker seinerseits muss aber auch die Gebrauchsanweisungen unbedingt befolgen. Die Einhaltung der vom Hersteller angegebenen werkstoffspezifischen Hinweise ist nicht als Einschränkung zu verstehen, sondern die Grundlage einer einfachen und sicheren Verarbeitung. Voraussetzung ist natürlich, dass der Hersteller eine entsprechende detaillierte Verarbeitungsanweisung bereitstellt. Mancher Billiganbieter scheitert an diesem Qualitätskriterium! Die gießtechnische Verarbeitung von Dentallegierungen ist trotz CAD/CAM-Technik immer noch die gängigste und auch die kostengünstigste Methode im Dentallabor. Der heutige Stand der Verarbeitungstechnologie ist dabei so hoch entwickelt, dass auch die Verarbeitung von edelmetallfreien Legierungen und Reintitan problemlos möglich ist. So sind CoCr-Legierungen mit einer edelmetall-

typischen Härte verfügbar (Abb. 7). Universal-, Schmelz- und Gießanlagen können für EM- und EMF-Legierungen sowie Titan eingesetzt werden (Abb. 8) und die Speed-Gusstechnik ist heute auch für Titan möglich. Im Gegensatz zur CAD/CAM-Technik sind gerätespezifische Investitionen in diesem Bereich in den letzten Jahren sogar erschwinglicher geworden. Die CAD/CAM-Bearbeitung wird auf absehbare Zeit keine Konkurrenz zur Gießtechnik werden – ihre Weiterentwicklung dokumentiert zwar den Innovationsdrang der Dentaltechnik, aber die Indikationsbreite dieser Technik ist eingeschränkt und die Wirtschaftlichkeit fraglich. Während auf dieser Seite also enthusiastisch an Werkstoffen mit einer extremen Härte von 1.200 HV 10 geschliffen wird, formiert sich auf der anderen Seite eine gutgläubige „Geiz ist geil“-Mentalität und ein anderes Extrem: Es wird behauptet, dass die WIG-Schweißtechnik – im Dentalbereich unter dem Phantasie-Namen „Phasern“ bekannt – das volle Leistungsspektrum des Laserschweißens zu einem Bruchteil der Kosten bieten kann. Fakt ist aber, dass es neben der universellen Laserschweißtechnik weitere Problemlösungen für Teilbereiche der metallischen Fügetechnik gibt: Punktschweißgeräte und auch ein WIG-Schweißgerät, z.B. für Aufgaben in der KFO, können Lösungen für gezielte, aufgabenspezifische Problemstellungen bieten. Die Wirtschaftlichkeit dieser Lösungen ist dabei auch von den individuellen Anforderungen und Umständen abhängig und eine Extrabetrachtung wert.

ZT

Werkstoff	Härte
Rein-Titan	200 HV
Dentaurum Classic (AuPt)	245 HV
Remanium star (CoCr)	280 HV
Remanium 380+ (CoCr)	360 HV
Nat. Zahn	341–424 HV
Verblend-Keramik	600–670 HV
Zirkonoxid	1200 HV

Abb. 7: Härte von Dentalwerkstoffen im Vergleich.

Zusammenfassung

Metallische Prothetikwerkstoffe sind keine Auslaufmodelle, sondern werden auch in Zukunft die Basis von bewährten Prothetikkonzepten sein. Die neuen befundorientierten Festzuschüsse bieten die Möglichkeit, dem Patienten die vielfältigen Versorgungsmöglichkeiten vorzustellen und dabei auch die Realisierung von hochwertiger, preislich attraktiver Prothetik mit edelmetallfreien Werkstoffen einzubeziehen. Der heutige



Abb. 8: Universalgießgerät Autocast universal 230 (Dentaurum).

ANZEIGE

34. Jahrestagung der
Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V.

12 Fortbildungspunkte für Zahnärzte

Programm 2005

Donnerstag, 26. Mai 2005 | 14.00 – 17.45 Uhr | Hegelsaal
Prof. Weber: Begrüßung

1. ZA E. Trick, T. Klein, ZTM, Berlin
Mögliche Wege zu einer anspruchsvoll hochwertigen Implantatversorgung im Frontzahnbereich (Zwiegespräch)
Der besondere Vortrag!
Dr. S. Holst, Erlangen, E.A. Hegenbarth, ZTM, Buchköbel
Ästhetik auf Implantaten und Zähnen – Kommunikation, Interaktion, Materialien (Zwiegespräch)
15.30 – 16.15 Uhr | Pause
2. ZA S. P. Andreas, Frankfurt, J. Jakob, ZTM, Griesheim
Supragingivale Veneers unter besonderer Berücksichtigung der Gingiva-Gesundheit und der Erhaltung der gesunden Zahnschmelz (Zwiegespräch)
3. Dr. A. Böckler, cand. med. dent. C. Ehring, Prof. J. Setz, Halle
Mechanische Eigenschaften von Magnet-Attachments für die Implantatprothetik
4. H. Stemmann, ZT, Hainburg
20 Jahre korrosiongeschützte Minimagnete: Erfolgreiche medizinische Therapie in der Gerostomatologie und Defektprothetik
17.45 – 18.00 Uhr | Pause
18.00 Uhr Mitgliederversammlung
20.00 – 22.00 Uhr | Get Together-Party

Freitag, 27. Mai 2005 | 9.00 – 18.00 Uhr | Hegelsaal
Prof. Weber: Begrüßung

5. E. Steger, ZT, Bruneck | Zirkon für Jedermann
Festvortrag, Dr. Ulf Merbold, Siegburg
Wissenschaft und Abenteuer im Weltraum
11.15 – 11.35 Uhr | Pause
6. F. Wüstefeld, ZTM, Hemmingen
Implantatabutments: individuelle Lösungen aus Zirkonoxid
7. R. Semsch, ZTM, Freiburg | Dürfen Implantate im zahnlosen Kiefer als Luxus bezeichnet werden?
12.35 – 14.00 Uhr | Mittagspause
8. F. Fischer, ZTM, Rottweil | Ästhetik mit System – einfache und reproduzierbare Ergebnisse
9. H. Mink, ZTM, Fellbach | Überpresstechnik „Pressthetics“
10. B. Egger, ZTM, Füssen | Die bioästhetische Rekonstruktion
11. V. Brosch, ZTM, Essen | Keramischer Gerüstwerkstoff und seine Auswirkung auf die Ästhetik

Schwerpunkthemen 2005

Zahnmedizin zum Wohlfühlen
Ästhetik als eine Voraussetzung für **Gesundheit**
Implantate – Medizinische Therapie oder **Luxus?**

26.–28. Mai, Stuttgart | Liederhalle

16.00 – 16.25 Uhr | Pause

12. Dr. H.-J. Burkhardt, Plochingen
Wirtschaftlichkeit und Ästhetik in Glaskeramik – Eine Standortbestimmung nach 10 Jahren Erfahrung
13. J. Meinhof, ZTM, Berlin | Komplexe festsitzende Implantatversorgungen – Ein neuer Weg durch das PBLG-Konzept
14. Dr. A. Schmiere, Stuttgart | Natürliche Transpezustände nutzen

Parallelveranstaltung im Silber-Saal
exklusiv für Studenten, Auszubildende, Meisterschüler

14.00 – 17.15 Uhr | Moderation Jürgen Mehlert

15. T. Dürr, Bremen | Zukunft durch Leistung – Erfolgs perspektiven für den Zahntechniker
16. G. Resch, ZTM, Großrollefeld
Zahnfleisch macht Spass, Gingiva in der Kunststoffprothetik
15.00 – 15.15 Uhr | Pause
17. A. Klar, ZTM, Berlin
Der dentale Einstiegguss aus CrCoMo oder Titan
18. F. Kaiser, ZT, Curitiba, Brasilien
Überblick über den neuesten Stand der Frästechnik
19. M. Reinhardt, Karlsruhe | Gesundes Sehen im Dentallabor
20 Uhr ADT-Party in der Alten Reithalle im Maritim-Hotel

Samstag, 28. Mai 2005 | 9.00 – 13.00 Uhr | Hegelsaal
Prof. Weber: Begrüßung

20. Dipl.-Ing. S. Cramer v. Clausbruch, Lienzengen
Titan oder Titanlegierungen – Gießen oder Fräsen?
21. Prof. W. Niedermeyer, Köln
Attachments bei implantatgestützten Prothesen

Der aktuelle Vortrag

Dr. G. A. Petrin, Stuttgart, C. Müller, ZTM, Freiburg
Verblendkeramik versus Vollkeramik – Ist die Vollkeramik die Lösung für Zahnersatz in der Implantologie?
10.35 – 11.25 Uhr | Pause

22. Dr. S. Siervo, Mailand | Implantatprothetische Versorgungen Prävention, Spätlingriff oder medizinische Luxustherapie?
23. A. Fesilli, ZTM, CH-Wangen, D. Frigerio, ZTM, Lugano
Totalprothetik (Gerber)
24. K. Müllerhies, ZT, Gütersloh | Natürliche Schönheit durch minimal invasive Restaurationen
13.00 Uhr | Ende der Veranstaltung

Anmeldung – Gewünschtes bitte ankreuzen!

Ich bitte um Zusendung des Tagungsführers.

Mitgliedsbeitrag 2005 | 46,00 Euro
Die Mitgliedschaft ist zugleich Eintrittskarte für alle drei Tage.

Alle drei Tage als Nichtmitglied | 60,00 Euro

Tageskarte pro Tag. | 30,00 Euro
 Donnerstag Freitag Samstag

Kostenlose Mitgliedschaft für Auszubildende und Studenten.
Mitgliedschaft = Eintrittskarte für alle drei Tage. (Nachweis)

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen!

Name: _____

Strasse/Nr.: _____

PLZ/Ort: _____

Tele/Fax: _____

eMail: _____

Kontaktinformationen siehe oben!

www.vst.zt-aktuell.de

ZT Literatur

- (1) Lenz, E.: Titan als prothetischer Werkstoff, ZMK 6, 1999
- (2) Lindigkeit, J.: Edelmetallfreie Aufbrennlegierungen, Zahntech Mag 6, H.6/2002, S. 442–451
- (3) BUNDESGESUNDHEITSAMT: Empfehlungen zur Risikominimierung bei der Auswahl und Verarbeitung von zahnärztlichen Gusslegierungen/Dentalloten und kieferorthopädisch verwendeten Legierungen, Berlin, 1993
- (4) DIN EN ISO 10271:1999: Dentale metallische Werkstoffe – Korrosionsprüfverfahren
- (5) Lindigkeit, J.: Titan-Anwendungen in der Zahnmedizin in: Peters, Leyens, Kumpfert, Titan und Titanlegierungen, Wiley-VCH, Weinheim, September 2002, S. 463–476
- (6) DGZMK: Metalle im Mund, DGZMK.de 1/99, September 1999, S. 11–12

ZT Kurzvita



Dr. Jürgen Lindigkeit

In seiner Funktion als Leiter der zahntechnischen sowie metallurgischen Entwicklung bei Dentaurum ist er u.a. verantwortlich für die technische Freigabe von neuen zahntechnischen Produkten. Die Kompetenz in Werkstofffragen spiegelt sich auch wider in der ehrenamtlichen Tätigkeit von Dr. Lindigkeit als Leiter verschiedener Normungsausschüsse im Bereich Dentalwerkstoffe auf nationaler und internationaler Ebene und in einem Lehrauftrag für Werkstoffe in der zahnärztlichen Prothetik an der Universität Bayreuth.

Sirona ergänzt mit infiniDent das inLab-System für computergestützte Zahnrestauration

Höhere Flexibilität und Effizienz dank zentraler Fertigung

Dentallaboratorien können Kronenkäppchen und Brückengerüste inhouse konstruieren und zentral herstellen lassen. Die zentrale Fertigung erhöht die Materialvielfalt durch das Angebot metallischer Dental-Legierungen. Ein Beitrag von Jörg Haselbauer aus Bensheim

Die CAD/CAM-Technologie zur computergestützten Zahnrestauration umfasst drei Produktionsschritte: das digitale Erfassen der Zahnsituation, die Konstruktion des Zahnersatzes am PC und seine Herstellung. Mithilfe der heutigen Informationstechnologie ist es möglich, die drei Arbeitsschritte zu trennen und an unterschiedlichen Orten durchzuführen. Sirona bietet Dentallabors mit dem Internetportal infiniDent und einem eigenen Fertigungszentrum die Möglichkeit, Produktionsschritte auszulagern und damit die Herstellung von Zahnersatz flexibler und effizienter zu gestalten. Um infiniDent nutzen zu können, benötigt der Zahntechniker die digitalen Daten der Zahnsituation. Diese Daten erfasst die bewährte inLab-Scan-Einheit oder der neue inEos-Scanner, der seit Anfang des Jahres auf dem Markt ist. inEos benötigt für

die zwei alternativen lichtoptischen Vermessungsverfahren nur wenige Sekunden: Für Kronenstümpfe verwendet man einen vollautomatischen Rotationsscan; Brü-

erledigt ein geübter Nutzer in wenigen Minuten am PC. Kann oder will der Zahntechniker Kronenkäppchen und Brückengerüste nicht im eigenen Labor fertigen, meldet

ware ist es außerdem möglich, individualisierte Abutments zu konstruieren und zu bestellen. Innerhalb von drei Werktagen wird die fertige Dentalversorgung angeliefert und muss nur noch keramisch verblendet werden.

Anwendungsfreundliche Online-Bestellung

Die Nutzung von infiniDent ist auch für ungeübte Computer- und Internetnutzer leicht. Zunächst öffnet man über www.infiniDent.de die Startseite. Hier kann sich der Zahntechniker über das Angebot und die Funktionsweise von infiniDent informieren. Im öffentlich zugänglichen Bereich stellt Sirona außerdem Handbücher und Verarbeitungsanleitungen zu allen verwendbaren Materialien für den Download bereit. Zur Bestellung von Zahnersatz geht der Nutzer in den passwortgeschützten Be-

rechnungsanschrift sowie der E-Mail-Adresse wichtig. Nach erfolgreicher Registrierung erhält der Kunde seine Zugangsdaten per E-Mail. Damit meldet er sich im System an und gelangt in den persönlichen Bereich.

Für Aufträge nutzt der Kunde das Bestellformular. Hier gibt er die Restaurationsdatei an, die die Konstruktionsdaten für den Zahnersatz enthält. Dann wählt er das Material aus und macht Angaben zur Farbgebung der Gerüste. Das Programm zeigt sofort an, wie hoch die Kosten für den Auftrag sind. Klickt der Nutzer den Button „Bestellen“, wird der Datensatz in seinen Warenkorb

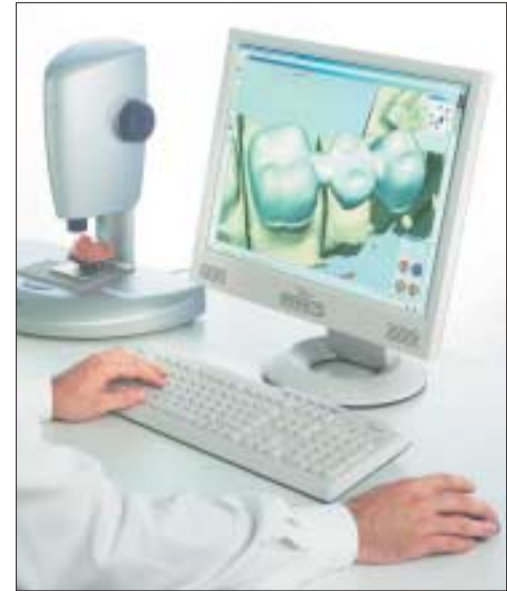


Abb. 2: infiniDent bietet in Verbindung mit dem neuen inEos-Scanner von Sirona die einfache und günstige Nutzung der CAD/CAM-Technologie zur computergestützten Konstruktion und Produktion von vollkeramischem Zahnersatz. Sirona hat die Scan- und Schleifeinheit inLab durch die zwei neuen Komponenten infiniDent und inEos zum inLab-System ausgebaut.



Abb. 1: Sirona hat die Scan- und Schleifeinheit inLab durch die zwei neuen Komponenten infiniDent und inEos zum inLab-System ausgebaut.

ckensituationen, Inlay- und Onlaypräparationen scannt man auf der Verschiebematrize. Die anschließende Konstruktion des Zahnersatzes mithilfe der inLab-3D-Software

er sich beim Internetportal infiniDent an und überträgt seine Konstruktionsdaten an das Sirona-Fertigungszentrum in Bensheim. Mit der neuen Abutment 3D-Soft-

reich. Neue Kunden müssen sich zunächst registrieren lassen. Bei der Anmeldung ist die Angabe von Liefer- und

übertragen. Er kann nun weitere Bestellungen vornehmen. Als Nächstes überprüft der

ANZEIGE

Shera 1/2



Abb. 3: Der Zugang zum Sirona-Fertigungszentrum: das Internetportal infiniDent bietet viele nützliche Informationen rund um die Nutzung des inLab-Systems für vollkeramische Zahnrestauration.

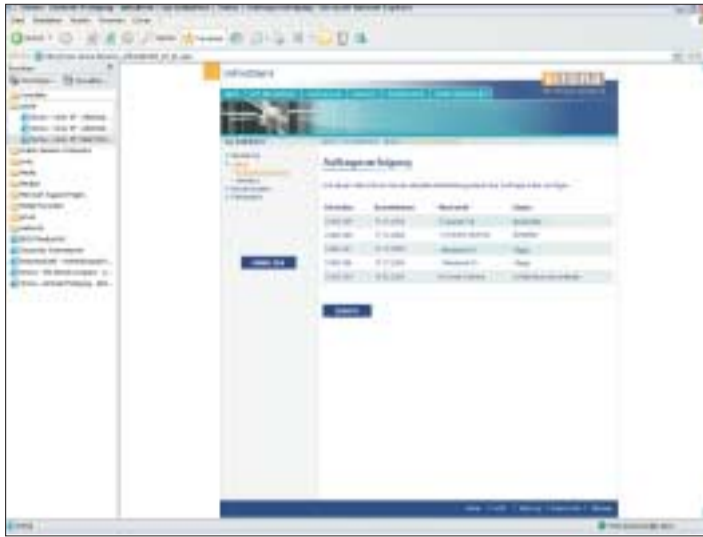


Abb. 5: Die Statusabfrage erlaubt es, jederzeit zu verfolgen, wo sich ein Auftrag bei infiniDent befindet.



Abb. 4: Das Bestellformular im persönlichen Bereich des Kunden.

Zahntechniker im Warenkorb noch einmal alle Bestellungen, um vor dem Versand gegebenenfalls noch Änderungen vorzunehmen. Der Zahntechniker sieht hier auch die Gesamtkosten

inklusive Mehrwertsteuern und Versandkosten. Klickt er auf den Button „Abschicken“, werden die Daten an infiniDent übermittelt. Nach erfolgreicher Datenübermittlung erhält der

Kunde eine Eingangsbestätigung.

Bei infiniDent erfolgt eine Eingangsprüfung der Datensätze. Sind die Konstruktionsdaten korrekt und vollständig, bestätigt infiniDent den Auftrag, ebenfalls per E-Mail. War die Prüfung nicht erfolgreich, wird der Kunde stattdessen auf mögliche Konstruktionsfehler hingewiesen und kann seinen Auftrag korrigieren.

Über die Statusabfrage kann der Zahntechniker jederzeit online verfolgen, wo sich sein Auftrag bei infiniDent gerade befindet. Sobald ein Auftrag fertig produziert ist, erhält der Kunde per Mail eine Versandbestätigung seines Auftrags.

Systemkomponente mit vielfältigem Nutzen

In Verbindung mit inEos bietet infiniDent dem Zahn-

techniker ein vollständiges CAD/CAM-System. Das bedeutet, dass Neueinsteiger nicht in das aus Scan- und Schleifeinheit bestehende inLab investieren müssen, um vollkeramischen Zahnersatz herzustellen. Sie scannen und konstruieren im Labor und lagern die Fertigung komplett aus. Allerdings können sie dann nicht das komplette Leistungsspektrum ausschöpfen: Nur mit inLab lassen sich Feldspatkeramiken nutzen und keramische Inlays, Onlays, Veneers sowie Vollkronen anfertigen. Auch Zahntechniker, die bereits mit inLab arbeiten, profitieren von infiniDent: Sie lagern Arbeiten an das Fertigungszentrum aus, die sie nicht durchführen wollen oder wegen Überauslastung nicht erledigen können. Dadurch können sie nicht nur flexibel auf die Auftragslage rea-

gieren, sie können die Zahl der Restaurationen steigern, damit vorteilhaftere Konditionen in Anspruch nehmen und so den Deckungsbeitrag deutlich erhöhen.

Ein weiterer wichtiger Vorteil gegenüber der Fertigung im Labor: Die Vielfalt der Zahnersatzmaterialien vergrößert sich. Der Zahntechniker kann Zirkonoxid-Arbeiten anbieten, ohne in den dafür erforderlichen Sinteröfen zu investieren.

Außerdem stehen die drei Infiltrationskeramiken VITA In-Ceram SPINELL, ALUMINA und ZIRCONIA zur Verfügung. Ab der IDS stellt VITA auch Aluminiumoxid als Material für die CAD/CAM-Fertigung bereit. Völlig neue Möglichkeiten der computergestützten Zahnrestauration bietet infiniDent mit den Edelmetall- und edelmetallfreien Dental-Legierungen: In Zusammenarbeit mit BEGO Medical bietet das Sirona-Fertigungszentrum Kronenkäppchen und Brückengerüste mit bis zu vier Gliedern aus der hochgoldhaltigen Legierung Bio PontoStar++ sowie aus der Kobalt-Chrom-Legierung Wirobond C+ an. Gemeinsam mit dem Kooperationspartner Straumann präsentiert Sirona auf der IDS eine Neuigkeit: individualisierte Implantatprothe-

tik aus Titan. Die Software Abutment 3D ermöglicht dem Zahntechniker erstmals das individuelle Design der Abutmentform am Bildschirm. Der Zahntechniker übermittelt die Konstruktionsdaten über das Internetportal infiniDent an



Abb. 6: Der fertige Zahnersatz: Zirkonoxid-Gerüsterkeramik.

das Fertigungszentrum von Straumann. infiniDent stellt für Dentallabors jeder Größe eine attraktive Erweiterung des inLab-Systems dar, die das Leistungsspektrum vergrößert und die Arbeitsabläufe flexibler und effizienter gestaltet. **ZT**

ZT Adresse

Jörg Haselbauer
Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/16-29 76
Fax: 0 62 51/16-33 99
E-Mail:
joerg.haselbauer@sirona.de
www.sirona.de

CeHa White ECS® – Weiß! Einfacher geht's nicht

Weißer Werkstoffe werden immer wichtiger – davon ist C. Hafner überzeugt und setzt daher den Weg fort, sich als Partner in Sachen Dentalkeramik zu etablieren. Nach der Markteinführung eines Verblendkeramiksystems folgt nun der nächste und revolutionäre Schritt: Die Vorstellung eines Systems zur elektrophoretischen Herstellung von vollkeramischen Kronengerüsten.

Das neue System CeHa White ECS® von C. Hafner basiert auf der innovativen

starken Partners genutzt wird.

Die elektrophoretische Abscheidung von Keramik ist bereits seit langem bekannt. Auch die Idee, keramische Gerüste von Kronen und Brücken durch Elektrophorese herzustellen, einfach und passgenau, ist nicht neu. Neu aber ist, dass mit dem CeHa White ECS®-System von C. Hafner das erste praxistaugliche Laborsystem auf Basis der Elektrophorese verfügbar



CeHa White ECS® – formschönes und preiswertes Tischgerät.

Umsetzung der elektrophoretischen Abscheidung von Keramik, wobei durch Verwendung des klinisch bewährten In-Ceram® ALUMI-

ist. Damit kann der Zahntechniker mit einfachen Mitteln und geringen Kosten vollkeramische Prothetik produzieren. Ohne den Einsatz teurerer Computer, bzw. Scan- und Fräsgeräte bleibt die Wertschöpfung im zahntechnischen Labor.

Beim CeHa White ECS®-System kommt das bewährte Material VITA In-Ceram® ALUMINA zum Einsatz, das – im Gegensatz zum manuellen Schlickern – im Gerät elektrophoretisch auf ein Duplikatmodell abgeschieden wird. Das so entstehende „grüne“ Gerüst wird dann, wie im In-Ceram®-Verfahren, porös gesintert und mit dem VITA



CeHa White ECS® – passgenaue Gerüste elektrophoretisch abgeschieden.

Spezialglas infiltriert, wodurch es seine endgültige Festigkeit, Farbe und Transparenz erhält.

Durch die elektrophoretische Abscheidung wird im Vergleich zum manuellen Schlickern eine höhere Dichte und Homogenität des keramischen Gefüges erzielt, was sich u. a. in höherer Festigkeit (zwischen 10 und 20 %) äußert. Verfahrensbedingt (Abscheidung der Keramik direkt auf dem Stumpf – wie bei der Galvanotechnik) ist die ohnehin gute Passgenauigkeit von In-Ceram®-Kronen sogar noch verbessert. Ein Nacharbeiten der Gerüste ist in der Regel nicht nötig. Durch die maschinelle Herstellung mit ECS® ergibt sich eine bessere Produktkonstanz, die Fehlertoleranz ist höher. Arbeits- und Prozesszeiten sind

beim ECS®-System kurz. Vorliegende klinische Erfahrungen mit eingegliederten ECS®-Kronen bestätigen die hervorragende klinische Bewährung von CeHa White ECS® powered by Vita In-Ceram®. Das CeHa White ECS®-System besteht aus einem Mikroprozessor gesteuerten Tisch-

gerät, dem erforderlichen Arbeits- und Verbrauchsmaterial sowie einem Sinterofen, in dem die keramischen Gerüste gesintert und glasinfiltiert werden. Mit 9.998,- € für das gesamte System sind die Investitionskosten konkurrenzlos. Insofern bietet das ECS®-System einen perfekten und einfachen Einstieg in ein neues Segment: der preiswerten, weißen Prothetik. **ZT**

ZT Adresse

C. Hafner GmbH + Co.
Gold- und Silberscheidereanstalt
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

Schneller als die Anderen

Die Firma Zhermack stellt die ersten schnell abbindenden Dubliersilikone der Welt vor

Bei der Elite Double-Produktserie handelt es sich um hochpräzise additionsvernetzende Dubliersilikone für die Herstellung von Duplikatmodellen in der Dentaltechnik. Es gibt Elite Double in zwei unterschiedlichen Endhär-

wie herkömmliche Dubliersilikone, ohne ihre positiven Eigenschaften, wie sehr hohe Fließfähigkeit, extreme Reißfestigkeit, hohes Rückstellvermögen und perfekte Präzision zu verlieren. Hierdurch wird der Arbeitsablauf im Dentallabor



Mit Elite Double kann doppelt so schnell abgebunden werden wie mit herkömmlichen Dubliersilikonen.

ten: 22 Shore-A und 32 Shore-A.

Als weltweit erster Hersteller entwickelte die Firma Zhermack diese Dubliersilikone jetzt in einer „Fast“-Variante. Mit Elite Double 22 Fast und Elite Double 32 Fast stehen dem Anwender damit die ersten, schnell abbindenden Dubliersilikone zur Verfügung.

Elite Double 22 Fast ist für alle Techniken, Elite Double 32 Fast, auf Grund seiner hohen Härte, besonders für die küvettenlose Dubliertechnik geeignet.

Sie zeichnen sich beide dadurch aus, dass sie eine mehr als doppelt so schnelle Abbindezeit haben

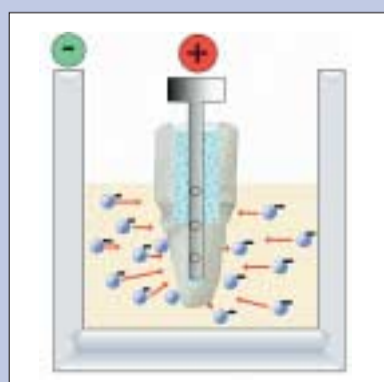
beschleunigt. Die Farbgebung der Elite Dubliersilikone ermöglicht zudem eine optimale Lesbarkeit der Modelle.

Durch die identische Viskosität von Base und Katalysator ist Elite Double auch optimal für Anmischsysteme

geeignet. Modernste, eigene Produktionsanlagen und höchste Produktionstiefe von Polymer bis hin zum Endprodukt garantieren höchste Qualitätsstabilität aller Dubliersilikone aus dem Hause Zhermack. **ZT**

ZT Adresse

Zhermack GmbH Deutschland
Öhlmühle 10
49448 Marl
Tel.: 0 54 43 / 20 33-0
Fax: 0 54 43 / 20 33 11
E-Mail: info@zhermack.de
www.zhermack.com



Schemazeichnung Elektrophorese.

NA-Schlickermaterials der VITA Zahnfabrik die Kompetenz und Erfahrung eines

Der Zeit voraus

Die neue CCS-Keramik von Dentaureum lässt keine Wünsche offen

Das neue COMPACT CERAMIC SYSTEM (CCS) von Dentaureum bietet ein überschaubares Keramikprogramm und kommt mit weniger als 50 Produktkomponenten aus, die mit einer geringen Anzahl von Handgriffen zu vitalem, ästhetisch perfektem und zuverlässigem Zahnersatz gestaltet werden. Durch die neuartige Farbabstimmung der Komponenten Opaquer, Dentin und



CCS-Farbrad

Schneide ist es möglich, bei einer Standardschichtung in wenigen Schritten ein perfektes ästhetisches Ergebnis zu erzielen. Zur Steuerung der Helligkeit und für farbstarke Kontraste im Zahnkörper gibt es im CCS System fluorezierende Modifizier. Besonders eignet sich CCS, auf Grund ihrer niedrigen Brenntemperatur, für Galvanogold und die temperatursensiblen, hochgoldhaltigen Biologierungen, wie auch für Edelmetall- und edelmetallfreie Aufbrennlegierungen. **ZT**

Immer an vorderster Front

Die Triceram®-Verblendkeramik – in der Praxis schon längst bewährt – wurde um eine neue Komponente ergänzt



Triceram® opalisierende Inzisalmassen.

Triceram®, eine der erfolgreichsten Keramiken für Titan weltweit, wurde laufend weiterentwickelt und mit Produktkomponenten ergänzt. Das Keramiksystem

umfasst heute neben Pulver- und Pastenbinder sowie den 16 Grundfarben, auch Schulter-, Modifizier-, opalisierende Schneidmassen und eine Reihe von Effektmassen. Das Stains UNIVERSAL-Malfarbensystem sowie Korrektur- und Gingivalmassen runden das System perfekt ab. Nicht nur auf Titan, sondern auch auf Zirkoniumdioxidgerüsten erzielt man mit Triceram® erstklassige Ergebnisse. Neu im Sortiment sind die Triceram® Liner. Durch angepasste thermische Eigenschaften sichert der Liner die Kompatibilität

zwischen dem Gerüstwerkstoff Zirkoniumdioxid und der Triceram® Verblendkeramik. **ZT**

ZT Adresse

DENTAUREUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0 800/4 14 24 34
(gebührenfrei)
E-Mail: info@dentaureum.de
www.dentaureum.com

Rocky Mountain

Der einzigartige Stumpfgips der Superlative der Augsburger Firma Klasse 4 Dental

Rocky Mountain, der weiterentwickelte Stumpfgips von Klasse 4, bietet dem Zahntechniker neue Möglichkeiten in der Modellherstellung. So können ausgegossene Zahnkränze

nach 25 min entformt und weiterbearbeitet werden. Auch lange und dünne Zahnstümpfe bleiben dabei stabil, weil die Biegezugfestigkeit des Rocky Mountain um 25 % gesteigert werden konnte. Die hohe Oberflächenhärte wird bereits nach zwei Stunden erreicht. Beim Sägen und Präparieren splittet nichts ab. Diese einzigartigen Eigenschaften werden durch eine Mischung aus zwei hochwertigen Rohgipsen erzielt. Der Zusatz von



Stellmitteln wird damit deutlich verringert, was sowohl der Festigkeit als auch der Lagerstabilität des neuen Rocky Mountain zugute kommt. **ZT**

ZT Adresse

Klasse 4 Dental GmbH
Bismarckstr. 21
86159 Augsburg
Tel.: 08 21/60 89 14-0
Fax: 08 21/60 89 14-10
E-Mail: info@klasse4.de
www.klasse4.de



Rocky Mountain.

Modellgips mit erhöhter Biegezugfestigkeit

Hohe Biegezugfestigkeit und schnelle Expansion: Ein neuer Superhartgips von SHERA sorgt für ein effizienteres Arbeiten im Dentallabor

Stabile Expansion bereits nach zwei Stunden sowie ein Maximum an Biegezugfestigkeit sind in dem neuen Modellgips SHERACONTROL-PLUS vereint. Der Modellgips erfüllt höchste Ansprüche in Sachen Stabilität und

Der stark erhöhte Biegezugwert macht es möglich: Beim Abheben der Abformung vom Modell bleiben alle Partien und Details präzise erhalten. Dank der Elastizität des Gipses bricht nichts ab. SHERA-CONTROL-PLUS hat eine

schnitte verzichtet werden. Dementsprechend werden auch weniger Pins benötigt. Dies spart Zeit und Geld. Die einzelnen Segmente lassen sich auch nach Tagen sauber, mühelos und spaltfrei herausnehmen und zurücksetzen. **ZT**



Präzision bei Sägeschnitt-, Meister- und auch Kontrollmodellen.

Abbindeexpansion nach zwei Stunden von weniger als 0,1%. Diese bleibt konstant und verändert sich auch in den nächsten 24 Stunden nicht. Die Arbeiten lassen sich vom Kunststoffsockel oder der Kunststoffwanne trennen. Mit SHERA-CONTROL-PLUS kann in aller Regel auf Entlastungs-

ZT Adresse

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG
Espohlstraße 53
49448 Lemförde
Tel.: 0 54 43/99 33-0
Fax: 0 54 43/99 33-1 00
E-Mail: info@shera.de
www.shera.de

Verblendung für hohe Ansprüche

Die neue Verblendkeramik VINTAGE ZR von SHOFU Dental sorgt für eine rationelle Arbeitstechnik sowie naturidentischen Zahnersatz zugleich

Die steigenden Ansprüche nach ästhetischen, metallfreien Restaurationen führten zu der Entwicklung des neuen VINTAGE ZR Verblendkeramiksystems. Mit VINTAGE ZR lassen sich alle erhältlichen Zirkonoxid-Gerüstsysteme verblenden. Neben den werkstoff-spezifischen Vorteilen wurden die VINTAGE ZR Keramikmassen für eine rationelle Arbeitstechnik konzipiert. Diese erreicht man durch eine besonders feine und homogene Partikelstruktur der ZR Opaque-Dentine und Dentinmassen, die bereits bei extrem dünnen Schichtstärken eine natürliche Farbwiedergabe gewährleisten. Natürlich setzen wir auch in diesem Keramiksystem auf unsere bekannten OPAL-Inzisalmassen. Mit der Anwendung der VINTAGE ZR Inzisal- und einem umfangreichen Angebot an transluzenten Effektmassen erzielt man bei

metallunterstützten als auch bei metallfreien Konstruktionen eine naturidentische Lichttransmission unter allen Lichtverhältnissen. Die speziell entwickelten



Opaque-Liner ermöglichen es, die Opazität des Gerüsts patientengerecht zu steuern. Dies führt zu einem schnellen und rationalen Schichtaufbau und absoluter Farbtreue zum Vita Classical, Farbsystem bei geringen Schichtstärken. Auf den Punkt gebracht bietet das VINTAGE ZR Verblendsystem vielseitige Vorteile:

- Geringe Investitionskosten durch modulare Systemzusammenstellung
- Exzellente Farbabstimmung zu natürlichen Zähnen
- Umfangreiche Anwendungsmöglichkeiten für alle gängigen Kronen- und Brückenkonstruktionen aus Zirkonoxid
- Hohe Farbgenauigkeit und Farbtreue zum VITA* Classical Farbsystem
- Einfaches Handling
- Umfangreiches Angebot transluzenter Inzisal- und Effektmassen. **ZT**

*VITA ist ein eingetragenes Warenzeichen der VITA Zahnfabrik, Bad Säckingen

ZT Adresse

SHOFU Dental GmbH
Am Brühl 17
40878 Ratingen
Tel.: 0 21 02/86 64-0
Fax: 0 21 02/86 64-64
E-Mail: info@shofu.de
www.shofu.de

„Alpenrock“ erfüllt Laborwünsche

Neuer Superhartgips von AmannGirrbach stellt sich mit einer Reihe von Vorteilen den Anforderungen im zahntechnischen Labor

Alpenrock ist ein neu entwickelter Superhartgips der Klasse 4 zur Herstellung von Zahnkränzen, Einzelstümpfen und Kontrollmodellen, in den alle Zahntechnikerwünsche im Rahmen realisierbarer chemischer Einflussnahme eingeflossen sind. Dabei wurde auch der Expansionsverlauf auf die Giroform-Modellherstellung abgestimmt. Seine Vorzüge und Besonderheiten zeigen sich in folgenden Eigenschaften:

ZT Chemisch-physikalische Daten

Farbe	gold, pastell, safran
Dosierung (Pulver : Wasser)	100 : 20
Einstreuzeit / Sumpzeit[s]	15 / 30
Rührzeit von Hand / unter Vakuum[s]	60 / 30
Verarbeitungszeit/Erstarrungsende [min]	7/12
Entformungszeit [min]	ca. 35
Lineare Abbindeexpansion	0,08
Druckfestigkeit nach EN 26873 [N/mm ²]	59
Härte [MPa]	262
Biegezugfestigkeit [MPa]	12
Gebinde [kg]	20 (5 x 4)
Artikel-Nummer	711112 711120 711130

- Durch thixotropes Fließverhalten einfach zu verarbeiten
- Lange Verarbeitungszeit (7 min), rasches Abbindeende (12 min)
- Schnelle Endhärte (Entformen nach ca. 35 min)

- Dichte, glatte Oberfläche und detailgetreue Wiedergabe

- Ökonomische, lagerstabile Gebindegröße, moderater Preis. **ZT**

- Minimale Abbindeexpansion, kein unkontrolliertes Nachexpandieren

- Überagende Härte, kantenstabil, abrasions- und kratzfest

- Hohe Biegezugfestigkeit schützt vor Modellschäden bei der Bearbeitung



Superhartgips Alpenrock.

ZT Adresse

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

Neues dentalkeramisches Porzellan

Nobel Biocare lanciert mit NobelRondo™ Zirconia ein höchästhetisches und außergewöhnlich starkes dentalkeramisches Porzellan, das die Vorzüge von Zirconia-Unterbauten wie Kronen, Abutments und Brücken maximiert

Das benutzerfreundliche und ergonomische Rondo™ Zirconia bietet höchste Ästhetik bei einer Festigkeit von 120 MPa – einem Spitzenwert für Porzellankronen. Nobel Biocare nutzt die Vorzüge von Zirconia – hoher mechanischer Widerstand, Biokompatibilität und Bruchfestigkeit – bereits im einzigartigen Procera®-Programm mit seinen mittlerweile mehr als 5 Millionen individualisierten Kronen, Brücken, Laminates und Abutments. Die vor kurzem lancierte

Procera® Bridge Zirconia, eine zwei- bis viergliedrige Brücke für alle Mundbe-



Höchste Ästhetik mit NobelRondo™ Zirconia.

reiche, vereint dank dem neuen keramischen Porzellan höchste Ästhetik mit größter Festigkeit. Mit NobelRondo™ Zirconia

bietet Nobel Biocare jetzt das optimale restaurative Versorgungssystem für sämtliche Indikationen. Außerdem ist die Kombination von Ästhetik und Festigkeit Garant für ein einfaches und berechenbares klinisches Verfahren, ausgezeichnete ästhetische Resultate und eine verlängerte Lebensdauer der Versorgung.

Heliane Canepa, Präsident und CEO von Nobel Biocare, sagt: „NobelRondo™ Zirconia ergänzt das bereits lancierte keramische Porzellan Nobel-

Rondo™ Alumina und ist ein weiterer Beweis für das Bekenntnis von Nobel Biocare, natürliche Schönheit und Ästhetik aus einer Hand anzubieten. Die Keramik und das Porzellan von Nobel Biocare zeichnen sich nicht nur durch ihre Gewebefreundlichkeit, sondern auch durch ihre ästhetischen Vorzüge aus – ein entscheidendes Element in einem Markt, der zunehmend von diesen Faktoren geprägt wird.“

ZT Adresse

Nobel Biocare Deutschland GmbH
Stolberger Straße 200
50933 Köln
Tel.: 02 21/5 00 85-0
Fax: 02 21/5 00 85-333
E-Mail: info@nobelbiocare.com
www.nobelbiocare.com

KaVo stellt zahlreiche Neuheiten vor

Rechtzeitig zur Internationalen Dental-Schau 2005 wartet KaVo wieder mit innovativen Neuerungen auf. Unter anderem werden zusätzliche Highlights zum Everest CAD/CAM-System vorgestellt

Zum Everest CAD/CAM-System wird es zwei weitere Werkstoffe, einen neuen



KaVo Everest scan.

Scanner und neue Features zur Konstruktionssoftware geben. Die Everest Bio-HPC Blanks, eine biokompatible und beim Sintern schrumpfungsfreie

Zirkonsilikatkeramik, gelten als weiße, günstige Alternative zu metallischen Restaurationen. Vollkronen können mit den HPC-Blanks noch im ungesinterten Zustand im Artikulator auf ihre Funktion hin überprüft und gegebenenfalls ohne große Anstrengung korrigiert werden.

Die Everest C-Temp Blanks, ein Hochleistungs-Polymer Kunststoff, gilt als idealer Gerüstwerkstoff für Langzeitprovisorien. Aus den C-Temp Blanks können Kapfen und Brückengerüste bis max. sechs Glieder hergestellt und anschließend mit jedem handelsüblichen Kunststoff-Verblendmaterial verblendet werden.

Mit dem neuen Everest scan,

der mit einer High-End CCD-Kamera ausgestattet ist, können künftig auch weitspannige Brücken bis zwölf Glieder gescannt werden. Der Scannvorgang im topometrischen 3-D-Messverfahren beträgt lediglich drei Minuten. Die Messgenauigkeit konnte um 25 % gesteigert werden.

Die bereits bekannte CAD-Konstruktionssoftware wird um weitere Features ergänzt. Anhand des Software Moduls „Virtueller Quetschbiss“ kann der Gegenbiss am Bildschirm virtuell in 3-D dargestellt werden. Dies ermöglicht es dem Anwender, ein anatomisches Kappchen zu konstruieren. Weiterhin können mit einem virtuellen

Wachsmesser Kappen, Zwischenglieder und Anhänger in 3-D aufgebaut, abgetragen und geglättet werden. Durch das Modul „Stegindividualisierung“ kann jeder einzelne Steg individuell im Querschnitt verändert und der Querschnitt auf jeder Seite des Stegs einzeln modifiziert werden.

ZT Adresse

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach/Riss
Tel.: 0 73 51/56-0
Fax: 0 73 51/56-14 88
Hotline: 0 73 51/56-15 99
E-Mail: info@kavo.de
www.kavo.com

Antiallergener Prothesenwerkstoff

Mit Vinalene präsentiert Tanaka Dental einen Prothesenwerkstoff, der den Tragekomfort beim Patienten wesentlich erhöht und Zeit sparend im Labor verarbeitet werden kann

Immer mehr Menschen leiden unter Kontaktallergien auf herkömmliche Kunststoff-Prothesen. Die Folge sind Schleimhautreizungen und Resorption der Kieferknochen. Die Lösung ist ein antiallergener Prothesenwerkstoff auf Vinylbasis. Bei Vinalene handelt es sich um eine echte Vinylkomposition. Vinalene ist von daher besonders schleimhautverträglich. Das erhöht wesentlich den Tragekomfort beim Patienten. Prothesen aus Vinalene sind extrastabil und sehr passgenau. Die Oberflächen sind sehr glatt und lassen unangenehme Gerüche und Ablagerungen gar nicht erst entstehen.

Vinalene wird fast genauso verarbeitet wie herkömmliche Kunststoffe. Dadurch kann das Labor bei gleichem Aufwand Prothesen von wesentlich höherer Qualität herstel-

len. Und spart sogar noch Zeit durch eine vereinfachte Vorgehensweise (Recipack). Das Material als Pulver-Flüssigkeits-Gemisch ist sehr lange haltbar.

Anlässlich der IDS 2005 präsentiert Tanaka Dental erstmals den antiallergenen Prothesenwerkstoff Vinalene. Am Stand von Tanaka Dental in Halle 14.1, Stand G 063, finden regelmäßig Vinalene-Demos statt.

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

Ästhetik pur mit Circon-bite

Einteiliges, gewindrefreies Zirkonimplantat

Mit Circon-bite – dem neuen Produkt aus dem Hause bredent – wird eine optimale rot-weiße Ästhetik erreicht. Das



einteilige, gewindrefreie Zirkonimplantat ist durch seine 100%ige bioinerte Eigenschaft zugesichert allergenfrei. Beschleifbar wie ein eigener Zahn sorgt es für ein hervorragendes individuell anpassbares Weich-

teilmanagement. Die Insertion mit keramischen Bohrinstrumenten lässt zudem ein vollkommen metallfreies Arbeiten zu und verhindert somit einen unerwünschten Metallabrieb. Das atraumatische, transgingivale Vorgehen erspart den Patienten postoperative Schmerzen und Schwellungen.

ZT Adresse

bredent
Weißenhorn Straße 2
89250 Senden
Tel.: 0 73 09/872-22
Fax: 0 73 09/8 72-24
E-Mail: info@bredent.com
www.bredent.com

AGC® Galvanotechnik – Die Vision wird Wirklichkeit

Mit AGC® MicroVision stellt die Firma Wieland eine neue Generation von Galvanogeräten vor. Das neue System besticht durch eine komfortable Bedienung und eine schmutzabweisende Funktion

Sicherheit, Robustheit und Beständigkeit der Geräte AGC® Micro und AGC® Micro Plus sind die Stützpfiler der Marktführerschaft von Wieland in der dentalen Galvanoforming-Technik. Die Geräte haben Maßstäbe gesetzt und verrichten bis heute fehlerfrei ihren Dienst.

Das überaus erfolgreiche Galvanogerät Micro wird nun nach acht Jahren durch das zukunftsweisende MicroVision abgelöst. Wieland schreibt damit seine Erfolgsgeschichte fort. Das neue System heißt AGC® MicroVision.



Vollendetes Design mit innovativem Gehäusematerial.

Bewährtes findet sich wieder. Neue Erkenntnisse aber auch Anforderungen der Kunden sind umgesetzt. Das im Dentalgerätebau einmalige Gehäuse-

material mit dem Namen „Varicor“ fusioniert mit bestechendem und vollendetem Design. Sogar heißes Goldbad hinterlässt auf diesem Material keinerlei Flecken. Das Gerät ist durch einfaches Abwaschen wunderbar sauber zu halten. Aber selbst das Abwaschen kann entfallen.

Durch einen einfachen Riegelverschluss des Galvanokopfes am Becherglas ist es möglich, Becherglas samt Inhalt bequem zu einem Waschbecken zu transportieren, um die galvanisierten Teile dort aus dem Becherglas zu entnehmen... völlig „easy“. Die Teile sind durch wieder

verwendbare Magnetkontakte einfach zu befestigen. Selbst das Goldbad ist neu, es beinhaltet eine höhere Goldkonzentration. Sollte sich

noch Restgold im Bad befinden, kann es ebenfalls im Gerät zurückgewonnen werden. Die Handhabung selbst gestaltet sich äußerst komfortabel. Zu bedienen ist das MicroVision über einen selbsterklärenden, menügesteuerten Touch Screen. Galvanisiert wird immer mit frischem Goldbad – und der Glanzzusatz ist auch schon drin.



Sauberer und einfacher Transport sowie Weiterverarbeitung im Waschbecken.

Eine echte Vision, das MicroVision!

Zum neuen Gerät gibt es auch neue Materialien, die den Laboralltag einfacher machen. Hier insbesondere unser AGC® Seal. Dieses Silikon macht es möglich, auf die Herstellung von Gipsstümpfen zu verzichten. Das Gips-

auslösen entfällt damit – das spart Zeit und Geld.

Mit diesen Innovationen wird Wieland auf der diesjährigen IDS seine Kompetenz und auch Marktführerschaft unter Beweis stellen. Besuchen Sie uns in Halle 14.1, Stand F 18 und überzeugen Sie sich selbst von den Innovationen bei Wieland!

ZT Adresse

Wieland Dental + Technik
GmbH & Co. KG
Schwenninger Straße 13
75179 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/37 05-0
Fax: 0 72 31/35 79 59
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

integral® esthetic press

Der neue kaltpolymerisierende, zahnfarbene Kunststoff der Firma Merz Dental

Zur Verarbeitung der integral® veneers stellt Merz Dental zur IDS einen zahnfarbenen Kunststoff – das in-



Kleines Sortiment mit höchster Effektivität.

integral® esthetic press – vor. Der kaltpolymerisierende Kunststoff, basierend auf Methylmethacrylat-Basis als Pulver-Flüssigkeits-System, gewährleistet einen stabilen, homogenen Verbund mit den integral® veneers und anderen handelsüblichen Verblendschalen aus PMMA. Abgestimmt auf die integral® veneers zur naturgetreuen opaleszierenden Wiedergabe

ihres Inzisalkantensaums ist das Material an den V-Class-Farben orientiert und wird in gängigen Zahnfarben angeboten. Die Farben können nach individuellen Wünschen frei gemischt, aufgehellt oder abgedunkelt werden. Das rationelle und dabei Kosten sparende Drei-Komponenten-System, gegliedert in Body Dark Shade, Body Light Shade sowie Schneide Universal, ermöglicht Kreativität und Individualität. Fix und fertig gemischt ist bereits die A2 und A3.

ZT Adresse

Merz Dental GmbH
Eetzweg 20
24321 Lütjenburg
Tel.: 0 43 81/40 34 18
Fax: 0 43 81/40 31 00
E-Mail: info@merz-dental.de
www.merz-dental.de

Neue Software-Applikationen vergrößern Anwendungsspektrum von inLab

Sirona bietet gemeinsam mit dem Kooperationspartner Straumann individualisierte Implantatprothetik. Die Softwarekomponente Abutment 3D spart Zeit und hilft, Fehler zu vermeiden. Die vorgefertigte CAD/CAM-Sofortkrone von Merz Dental versorgt die oberen Frontzähne schnell und rentabel.

Sirona hat das inLab-System um zwei Software-Applikationen erweitert. Mit der Abutment 3D-Software können Zahntechniker Implantatprothetik indivi-

tigte Kronen können damit sehr schnell an die Restzahnsubstanz angepasst werden.

In beiden Fällen schafft die Zusammenarbeit mit namhaften Herstellern dentaler Qualitätsprodukte die Voraussetzung zum Einsatz der CAD/CAM-Technologie bei zusätzlichen Indikationen. „Die neuen Software-Module zu unserem inLab-System untermauern die Vielseitigkeit unserer CAD/CAM-

Technologie“, sagt Hans-Georg Bauer, Marketingleiter des Bereichs CAD/CAM inLab von Sirona Dental Systems.

Abutment 3D-Software für individualisierte Implantatprothetik

Das Software-Modul Abutment 3D ermöglicht die Herstellung individualisierter Sekundärteile (Custom Abutments) für das Straumann® Dental Implant System. Straumann

bringt das synOcta® Prothetiksyste und das Know-how in der dentalen Implantologie sowie in der Fertigung von Titan-Abutments in das Gemeinschaftsprojekt ein. Die Sirona-Software ermöglicht dem Zahntechniker erstmals das individuelle Design der Abutment-Form am Bildschirm.

Mit inLab oder mit dem inEos-Scanner werden im Labor die Modelldaten und die Position des Implantats erfasst. Bei der Verwendung des inEos kann dabei auf ein Duplikat des Meistermodells verzichtet werden. Die gescannten Modelldaten dienen als Basis für das Abutment-Design mit der Abutment 3D-Software. Der Zahntechniker übermittelt die Konstruktionsdaten über das Internetportal infiniDent an das Straumann Fertigungszentrum und erhält nach wenigen Arbeitstagen per Kurier das fertige Abutment.

Das Design am Bildschirm spart Zeit und reduziert fehleranfällige Arbeitsschritte, die bei der herkömmlichen Herstellung durchgeführt werden müs-

sen. Die Handhabung des Software-Moduls ist – sofern dem Zahntechniker nicht ohnehin durch die Arbeit mit dem inLab-System vertraut – leicht erlernbar. Ein weiterer Vorteil: Die Kooperation kombiniert bewährte Verfahren zweier Unternehmen, die im jeweiligen Kompetenzbereich führend sind. Das erhöht die Sicherheit, ein zuverlässiges und technologisch führendes System zu verwenden.

artegral® ImCrown: Eine neue Dimension in der digitalen Kronenherstellung

Die Kunststoff-Krone artegral® ImCrown von Merz Dental ist bereits in anatomischer Form vorgefertigt, natürlich gefärbt, geschichtet und charakterisiert. Die neue Krone wird nicht – wie beim bisherigen inLab-Verfahren – der übrigen Zahnschicht angepasst und auch nicht aus einem Block ausgeschliffen. Bei der artegral® ImCrown wird ein fertiger Standardzahn an den präparierten Stumpf angepasst.

Dazu hat Sirona die artegral® Zahndatenbanken von

Merz Dental integriert, die es dem Zahntechniker ermöglicht, die passende von fünf konfektionierten Kronengrößen auszuwählen. Mithilfe der bewährten VInCron 3D-Softwarekomponente wird die Krone harmonisch in die bestehende Zahnschicht angepasst und eingepasst. Auf diese Weise werden Mindestmaterialstärke und ästhetische Wirkung gewahrt. Als Material wird der bewährte Zahnwerkstoff IPN (Interpenetriertes Polymer-Netzwerk) verwendet, eine besonders homogene Verbindung aus Polymethylmethacrylaten.

Dieser Zahnwerkstoff ist nicht anfällig für Plaqueanlagerungen und besitzt eine hohe Abrasionsfestigkeit und Temperaturbelastbarkeit. IPN lässt sich sehr gut verarbeiten, sowohl manuell als auch maschinell. Für Techniker, Zahnarzt und Patient bringt das eine schnelle, attraktive und kosteneffektive Lösung. Die Oberflächenstruktur erzeugt in Kombination mit einer polychromen Schichtung eine naturgetreue Ästhetik und Lichtbrechung, die mit geringem Aufwand manuell verändert und weiter individualisiert werden kann.

Die artegral® ImCrown erweitert das Leistungsspektrum des Dentallabors. Die vorgefertigte Krone wird als kurzfristige Immediat-

versorgung oder als Langzeitprovisorium und ebenso als Definitivum verwendet. Auch für die Versorgung jugendlicher Patienten, bei Substanz schonenden Präparationen, bei der Versorgung mit längeren Ausheilungsprozessen und Front-



Abb. 2: Mithilfe der bewährten VInCron 3D-Software von Sirona wird die Kunststoff-Krone artegral® ImCrown von Merz Dental harmonisch in die bestehende Zahnschicht eingepasst und angepasst.

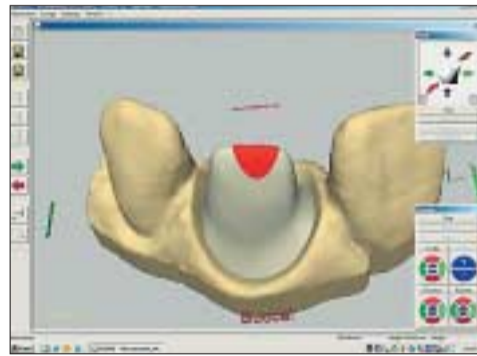


Abb. 1: Mit Hilfe der Abutment 3D-Konstruktionssoftware wird die Form des Custom Abutment gestaltet.

duell gestalten. Die Zusammenarbeit mit Straumann, einem führenden Hersteller im Bereich des implantatgestützten Zahnersatzes und der oralen Geweberegeneration, schafft die Voraussetzung zum Einsatz der CAD/CAM-Technologie in der dentalen Implantologie. Sirona hat die inLab 3D-Software um die Zahndatenbank artegral® ImCrown des Kooperationspartners Merz Dental ergänzt. Vorgefer-

zahntraumata, wie z.B. nach Sport- und Freizeitunfällen, Zahnverfärbungen, Form- und Stellungskorrekturen schließt die artegral® ImCrown eine Lücke. Der minimale Bedienungsaufwand am inLab auf Grund des fertigen Kronenblockdatensatzes spart Zeit und reduziert manuelle Arbeitsgänge auf ein Minimum. **ZT**

ZT Adresse

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 01 80/18 8 99 00
Fax: 01 80/54 46 64
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de

AutoPlast Kaltpolymerisat-Gießkunststoff

Hervorragende Fließeigenschaften – Damit können Dentallabore wirklich flüssig arbeiten

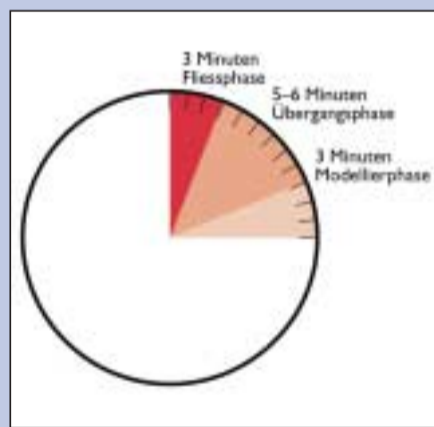
Durch die Zusammenarbeit mit Spezialisten aus verschiedenen Dentallabors konnten die Anforderungen

an einen speziellen Gießkunststoff genau definiert und umgesetzt werden. Extra für die Vorwalltechnik und Küvetten-Gießtechnik wurde das

Produkt AutoPlast entwickelt. Dieses Kaltpolymerisat zeichnet sich durch seine hervorragenden Fließeigenschaften aus. Die Fließphase wurde mit ca.

drei Minuten eingestellt. Nach einer Übergangsphase von fünf bis sechs Minuten ist das Material für weitere drei Minuten modellierfähig. Dadurch lassen sich mit dem Gießverfahren mehrere Sättel einfach und sicher verarbeiten. Durch das freie Dosieren von Pulver und Flüssigkeit können Konsistenz und Verarbeitungsbreite noch individuell bestimmt werden. AutoPlast ist in drei Farben erhältlich:

- Candulor 34
- Pink-V
- Pink-K **ZT**



Aesthetic High Impact – Absolut hart im Nehmen

Dieses heißpolymerisierende Prothesenmaterial von Candulor lässt absolut keine Wünsche offen

Neue Indikationen in der Implantattechnik, Teil- und Totalprothetiktechnik fordern ganz spezielle Materialeigenschaften. Die Lösung ist Candulor Aesthetic High Impact.

Das heißpolymerisierende Prothesenmaterial lässt sich konventionell verarbeiten. Es ermöglicht verschiedene Polymeri-

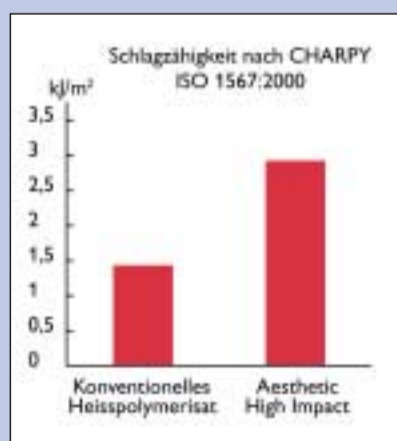
sationsarten und ist vor allem für die Implantatprothetik geeignet. Das Material ist erhältlich in den Farben

Qualitätsstandard aller Candulor Prothesenmaterialien. Dabei können Sie Candulor High Impact einfach wie jedes konventionelle Heißpolymerisat verarbeiten. **ZT**

- Candulor 34
- Pink-V

Knallharte Argumente

Die Schlagfestigkeit dieses Materials ist um 100 % höher gegenüber einem konventionellen Heißpolymerisat. Farbstabilität, Restmonomergehalt und Schrumpfung entsprechen dem hohen



M. Maier, Bern

ZT Adresse

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

Neue Wege in der Unterfütterung

Mit FINOMOLL CR bietet DT&SHOP ein neues, weichbleibendes und kalthärtendes Unterfütterungsmaterial in der Sicherheitskartusche an

FINOMOLL CR ist ein weichbleibendes Unterfütterungsmaterial auf A-Silikonbasis. Die Darreichung der beiden Materialkomponenten erfolgt in 1:1 Sicher-

starke Haftung am Prothesenmaterial, ist leicht zu reinigen und verursacht keine Geschmacks- und Geruchsirritationen.

Die Darreichung in 1:1



Kartuschen erleichtert die Handhabung und garantiert optimale Mischergebnisse der beiden Komponenten. Im Set enthalten ist eine 50 ml Sicherheitskartusche, 10 ml Adhäsiv, 10 ml Glazing Basis, 10 ml Glazing Katalysator und zehn Mischkanülen. Selbstverständlich sind alle Systemkomponenten auch als Refills erhältlich. **ZT**

heitskartuschen. Es ist kalthärtend und kann neben der Laboranwendung auch direkt im Mund des Patienten eingesetzt werden.

Bei Kieferveränderungen, Druckstellen oder Entzündungen des Kiefers kommt FINOMOLL CR zum Einsatz und erhöht den Tragekomfort totaler Prothesen. Es besitzt eine hohe Widerstandsfähigkeit gegenüber Bakterien und Pilzen, ist sehr farbstabil und überzeugt durch höchästhetisches Aussehen. FINOMOLL CR verfügt über eine

ZT Adresse

DT&SHOP GmbH
Mangelsfeld 11-15
97708 Bad Bocklet
Tel.: 0 97 08/9 09-1 00
Fax: 0 97 08/9 09-1 25
E-Mail: info@dt-shop.com
www.dt-shop.com

ZT SERVICE

Zahntechnik vom Feinsten mit innovativen Materialien

Zahntechnische Spitzenleistungen und die Vorstellung innovativer Technologien gaben den 160 Teilnehmern der 32. Internationalen Fortbildungstagung für Zahntechniker vom 6. bis 12. März im legendären Kulm Hotel in St. Moritz zahlreiche neue Impulse für den Laboralltag.

(Martin Weppler/nb) Einmal mehr ist es den Düsseldorfer Gastgebern Prof. Dr. Ulrich Stüttgen und ZTM Rolf Herrmann gelungen, ein erstklassiges, interessantes Vortragsprogramm zusammenzustellen.

geht der Zuschauer nicht zu einer Olympiade, weil er das Gesehene immer genau so reproduzieren könnte, sondern aus Spaß an der Höchstleistung, aus Freude am Außergewöhnlichen sowie der Stimmung

men erwartet, denn hier sollte sich zeigen, wohin der Trend geht. Zunächst stellte Prof. Dr. Heinrich F. Kappert aus Schaan eine neue Lithium-Disilikat Glaskeramik vor, die sich für die CAD/CAM-Bearbeitung eignet. Die Vorteile liegen in einem transluzenten Material, das bereits mit einer dünnen Verblendschicht ästhetische Ergebnisse aufweist. Der neue Werkstoff eignet sich für Front- und Seitenzahnkronen sowie für Brücken im Frontzahnbereich und kann entweder adhäsiv oder konventionell befestigt werden.

Eine schnelle Immediat- oder Interimplösung für kleine Budgets sowie für die Versorgung jugendlicher Patienten präsentierte das Trio ZTM Ulrich Mönkmeyer (Mallorca), ZTM Frank Poerschke (Bad Ems) und ZTM Kurt Reichel (Hermeskeil). Sie stellten präfabrizierte, anatomische, polychrome Kunststoffzahnrohlinge (artegral ImCrown) vor, die über abgescannte Stumpfdaten passend gefräst werden.

Mit der Frage, ob sich eine Eigenanfertigung vollkeramischer Gerüste im eigenen Labor lohnt oder ob man lieber zentral fertigen lassen soll, setzte sich ZTLM Vanik Kaufmann-Jonian (Liestal/Schweiz) auseinander. Outsourcen lohnt sich für den Schweizer nur, wenn es sich um die präzise Fertigung von vollkeramischen Abutments handelt, eine Risikoarbeit vorliegt oder das Labor auf Grund zahlreicher Arbeiten überlastet ist. Alle anderen Anfertigungen sollten im Haus verbleiben, einem individuellen Qualitätsmanagement unterzogen werden, und somit dem Labor die Wertschöpfung erhalten. Zirkon für jedermann versprach der Zahntechniker Enrico Steeger (Sand in Taufers/Italien). Der Südtiroler

darf sich derzeit als „Hecht im CAM-Karpfenteich“ fühlen und seine mit „Hausver-

ihrem System CeHa White ECS am Markt. Dr.-Ing. Jürgen Laubersheimer (Pforz-

Bergler, Dr. Stefan Ries und ZTM Hartmut Diehm, Dr. Stefan Neumeyer, ZTM Rainer Janousch und ZTM German Bär, ihr aktuelles Know-how mit den begeisterten Teilnehmern. Alle haben sie, neben ihrem hohen zahntechnischen Können, eines gemeinsam: Die gezeigten komplexen, komplizierten und kostenintensiven Arbeiten, auf einem derart hohen gezeigten Niveau, funktionieren nur in einem perfekten Team zwischen Zahnarztpraxis, Oralchirurgie und Labor.



Gespannt folgen die zahlreichen Tagungsteilnehmer dem Vortrag von ZTM Frank Poerschke.



Hatten sichtlich Spaß – ZT Aldo Zilio, ZTM Ulrich Mönkmeyer und ZT Enrico Steger (v. l. n. r.).

stand“ gebaute Kopierfrästechnik präsentieren, die selbst 14-gliedrige Brücken fertigt. Alles was gefräst werden soll, muss aus einem speziellen Modellierkunststoff modelliert, in einem vorgefertigten Rahmen befestigt, abgehoben und über eine Oberflächenabastung abgescannert werden. Sämtliche Materialien inklusive der Verblendmaterialien kommen aus dem eigenen Haus. Es funktioniere alles, werkstoffkundliche Daten zu den Materialien sowie klinische Erfahrungswerte

heim) stellte das Tischgerät für die Herstellung von Einzelkappchen aus Aluminiumoxid vor. Im Gegensatz zur Wol-Ceram-Technik wird hier mit einer Membrantechnik gearbeitet.

Zahntechnik in Perfektion beruht auf Teamwork

Rot-weiße Ästhetik bedeutet einerseits prothetische Gingivaanteile anatomisch korrekt und ästhetisch zu gestalten – andererseits kommt dem Weichgewebsmanagement vor allem vor und während der prothetischen Versorgung eine maßgebliche Bedeutung zu. Ein immens wichtiger Arbeitsschritt, mit dem der ästhetische Erfolg einer Krone steht oder fällt.



Thomas Jungnitz von der Firma AmannGirrbach erklärt die virtuelle Anprobe einer Krone.

Eine Gruppe hervorragender Referenten referierte speziell zu diesem Thema mit unterschiedlichen Themenansätzen. So teilten neben zahlreichen anderen namentlich nicht genannten, kompetenten Referenten, ZTM Andreas Kunz, ZTM Michael

zum Relaxen in der warmen Märzsonne, sodass auch nächstes Jahr sicherlich wieder zahlreiche Zahntechniker anreisen werden, um sich diesen wertvollen Informationsvorsprung am Anfang des Jahres zu sichern. ☐

len. Was besonders viel wiegt, denn gerade im Vorfeld der IDS sind die Hersteller bestrebt, ihre neuen Produkte unter Verschluss zu halten, um auf der Messe ihre Highlights präsentieren zu können. Auch die brillanten zahntechnischen Vorträge, präsentiert von einem Teil der Champions League unseres Faches, sind in die Rubrik Motivationsnahrung einzuordnen – da waren sich alle einig. Und schließlich

wegen – also in erster Linie, um sich für den nicht immer so erhebenden Alltag neu zu motivieren und vielleicht doch den einen oder anderen Tipp umzusetzen.

Der zu jeder Tageszeit sehr gut gefüllte Tagungsraum und das große Interesse der Teilnehmer spiegelte keineswegs die derzeit oft fühlbare triste Stimmung in der Zahntechnik wider, auch wenn der Vortrag von Festredner Jürgen Pischel (Bonn) zum Thema Spannungsfeld Zahntechnik am Sonntagabend den einen oder anderen nachdenklich stimmen mochte. Gerade in solchen Zeiten ist es wichtig, nach neuen Ufern zu schauen. Und ist nicht eine solche hochkarätige Fortbildungsveranstaltung der ideale Platz dazu?

Neue Systeme

Mit Spannung wurden die Vorträge zu den neuen Systeme-



Großes Interesse am DENTSPLY-Stand.

nischen Vorträge, präsentiert von einem Teil der Champions League unseres Faches, sind in die Rubrik Motivationsnahrung einzuordnen – da waren sich alle einig. Und schließlich

IDS 2005 ...

Fortsetzung von Seite 1

Zu sehen gibt es auf der IDS neben den bewährten und stets aktuellen Klassikern natürlich die neuesten Trends. So kann man sich über Weiterentwicklungen bei VMK-Restorationen ebenso informieren wie über Galvanotechnik in Verbindung mit Implantaten oder auch mit Keramikaufbauten. Neue Presskeramik- und Zirkonoxid-Lösungen mit abgestimmtem Verblendmaterial werden ebenso vorgestellt

wie aktuelle Möglichkeiten von CAD/CAM-Systemen. Kieferorthopäden können zusammen mit ihrem Zahntechniker Angebote von KFO-Implantaten, Bügeln, Drähten und Zubehör für Brackets erkunden, um hier nur einige Beispiele zu nennen. Die IDS ist das umfassendste Schaufenster für neue, gerade auch für zahntechnische Produkte und daher ein absolutes Muss für jeden Zahntechniker.

ZT Welche Innovationen hält

die Messe zudem für ihre Besucher bereit?

Neben der Fülle der Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten für Zahntechniker auf den Ausstellungsständen unserer Mitgliedsfirmen bietet auch das umfassende Rahmenprogramm der IDS ausgezeichnete Gelegenheiten zur gezielten Fortbildung. Unter dem Motto „Markt und Technik 2005 – Neue Herausforderungen meistern – mit Visionen gestalten“ stellen ausgewiesene Fachreferenten auf dem „denttechnica-forum“ des Verbandes der Zahntechniker-Innungen (VDZI) Visionen und praktische

Schritte vor, mit denen Zahntechniker die Gegenwart in Angriff nehmen und wichtige Weichenstellungen für die Zukunft schon jetzt vornehmen können. Solche Impulse sind von entscheidender strategischer Bedeutung für die Positionierung und Neuausrichtung von Dentallaboren in Deutschland und in Europa und helfen mit, sich für die Zukunft fit zu machen. Der Gysi-Preis für den besten zahntechnischen Nachwuchs wird auf der IDS 2005 zum zehnten Mal vergeben, die Begleitausstellung führt den Fachbesuchern aus aller Welt erneut das aus-

gesprochen hohe Niveau des Zahntechniker-Handwerkes in Deutschland vor Augen. Der heutige zahntechnische Nachwuchs ist der Garant für ein auch in Zukunft qualitativ ausgezeichnetes Zahntechniker-Handwerk in Deutschland. Den Fragen der Qualitätssicherung auf europäischer Ebene ist übrigens das „Erste Internationale Zahntechniker-Forum“ gewidmet. Auch hier werden die Zahntechniker aus Deutschland viele Möglichkeiten haben, die Leistungsfähigkeit ihres Handwerks im europäischen Vergleich zu sehen.



Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI).

Das Fazit kann also nur lauten: „IDS 2005 – da muss ich hin!“ ☐

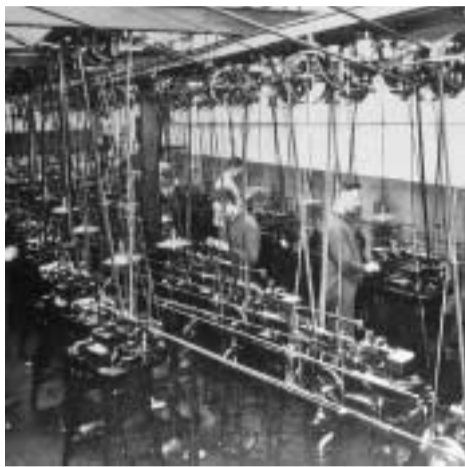
1.000.000.000 Bohrer und 100 Jahre später

Die Firma BUSCH, Hersteller innovativer Präzisionswerkzeuge für Kunden in aller Welt, hat ihren 100. Geburtstag gefeiert: Grund genug für einen kurzen Einblick in Geschichte und Firmenphilosophie des Familienunternehmens

1905 gründeten die Brüder Ernst und Otto Busch in Düsseldorf die Zahnbohrerfabrik BUSCH & Co. Intention der Gründer war es, der noch in den Kinderschuhen steckenden Zahnheilkunde (es gab zu der Zeit 500 Zahnärzte in Deutschland) durch bessere Instrumente einen nachhaltigen Schub zu geben.

1908 zog man nach Engelskirchen um und baute eine eigene Stromversorgung auf, auch ging die halbautomatische Fräse für Stahlbohrer in Betrieb, 1923 die automatische Dreherei. Weitere Meilensteine waren die Betriebsmodernisierung und Einfüh-

rung der EDV 1977 sowie der Neuaufbau der Diamantschleifer-Fertigung 1985 und



Einblick in die Produktion um 1923.

der Ausbau der Abteilung Forschung und Entwicklung. Vor allem durch ihre Produkte erregte BUSCH & Co. Aufsehen. 1951 präsentierte man den ersten deutschen Hartmetall-Dentalbohrer. Keramisch gebundene Schleifkörper und mit Diamant beschichtete Schleifinstrumente waren weitere Eckpfeiler der Entwicklung. Besonders herausragend sind

auch die Diamantschleifer mit integrierten Kühlkanälen für atraumatischeres Präparieren (COOL DIAMANT), die kostensparenden SHORTIES Hartmetallfräser und das erfolgreiche Polierprogramm.

Aus dem erarbeiteten Know-how wurde aber auch Nutzen für andere Anwender gezogen, die die hohe Präzision und Qualität der Busch-Produkte schätzen gelernt haben wie z.B. Goldschmiede und Edelsteinfasser.

Heute wird das international tätige Familienunternehmen mit derzeit 130 Mitarbeitern in 3. Generation mit Erfolg von Gert Busch geleitet.

Anlässlich des Geburtstags denkt Busch auch an „unternehmensfremde“ Projekte. So werden die deutsche Weltungerhilfe, die deutsche Krebshilfe und die freiwillige Feuerwehr Engelskirchen mit namhaften Spenden bedacht. **ZT**



Bauen auf die Synthese von Tradition und Moderne: Geschäftsführung und Management des Familienunternehmens.

ZT Adresse

Busch & Co. KG
Unterkaltenbach 17-27
51766 Engelskirchen
Tel.: 0 22 63/86 0
Fax: 0 22 63/20 741
E-Mail: mail@busch-co.de

Keramiksystem in Winterlandschaft präsentiert

CeHa White auf der Schneepiste: Während eines Ski-Events im Fichtelgebirge wurde begeisterten CeHa White®-Anwendern das neue Keramiksystem unter dem Slogan „Die Zukunft ist Weiß“ präsentiert

Die vierzehn CeHa White-Anwender zeigten sich überrascht über die herrlich präparierte Skipiste am Klausenhang in Mehlmeisel, als sie pünktlich an einem Dienstag im Februar vor dem Schlepplift eintrafen. Die Teilnehmer des außergewöhnlichen Treffens waren einer Einladung von ZT Marion Werner, Repräsentantin der Firma C. Hafner für die Region Oberfranken / Oberpfalz, gefolgt. Obwohl die Wintersportmöglichkeiten durch die vorher gefallenen Schneemassen durchaus als gut bezeichnet werden konnten, hatten fleißige Helfer die Piste durch Schneekanonen nochmals prä-

pariert, um den begeisterten Teilnehmern die besten Voraussetzungen zu bieten. Selbst im Hochgebirge hätten die Bedingungen nicht besser sein können. Spontan hatten die CeHa White-Anwender zu diesem Ski-Event zugesagt.



CeHa White-Anwender beim Ski-Event.

Die Idee war: Das neue Keramiksystem von C. Hafner unter dem Slogan „Die Zukunft ist Weiß“ in einer prächtiger Winterlandschaft zu präsentieren. Die Vorteile von CeHa White waren allen Beteiligten bereits klar: Die natürliche Farbwirkung eines ästhetischen Zahns lässt sich durch die neuentwickelte CeHa White-Aufbrennkeramik mit geringem Aufwand rekonstruieren. Die

Farbe des künstlichen Zahns passt sich automatisch der Farbe von Nachbarzähnen an (Chamäleoneffekt) und 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.

Bei einer kurzen Begrüßung durch ZT Marion Werner wurden die Skisportler mit Glühwein und Tee versorgt, erhielten ihre Liftkarte und einen weißen Cashmira-Schal mit eingesticktem C. Hafner Silber-Logo und konnten so gut ausgestattet zum Schutz gegen die Kälte – das Thermometer zeigte immerhin -10 °C – mit den Schleppliften auf die Bergkuppe gebracht werden. Oben angelangt war das Staunen groß: Auf der Schneefläche prangte in Lila der Slogan: „Die Zukunft ist Weiß.“

Bei Flutlicht konnten die Skifahrer über eine Stunde die Abfahrt am Klausenhang mit einer

Länge von 800 m und einem Höhenunterschied von 150 m, mit Stemmbogen und Kurvenfahren ausnutzen.

Gegen 20 Uhr traf man sich im Berggasthof „Bayreuther Haus“. Durchgefroren und hungrig, aber mit guter Stimmung, wurde sich in der warmen Stube mit einem heißen Feuertopf und Apfelstrudel mit Vanillesoße gestärkt und zum Schluss noch mit einem obligatorischen hochprozentigen „Willi“ auf die gute Idee angestoßen. So gestärkt ging es bis zur letzten Flutlichtabfahrt wieder auf die Piste.

Bei der Verabschiedung waren sich alle Teilnehmer einig: dieser Abend hat nicht nur sportlich etwas gebracht. Fachwissen wurde ausgetauscht und bei interessanten Gesprächen Kontakte geknüpft. Es bestand die einhellige Meinung, eine Veranstaltung dieser Art sollte nicht die Letzte gewesen sein. **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

„Geller-Massen“ on Tour

Die CREATION-Werkstoffe von Willi Geller sind Mittelpunkt einer Roadshow quer durch Deutschland. In der von AmannGirrbach veranstalteten Kursreihe berichten hochkarätige Referenten unter anderem über erste Einsätze der neuen Presskeramik CREATION CP

Unbestreitbar erobern sich die Hochleistungskeramiken immer breitere Anwendungsbereiche in der prothetischen Versorgung.

unabhängig davon, ob es sich um gesinterte Grün- bzw. Weißlinge oder um industriell gehipptes Material (z.B. Digizon®) handelt.

Tourstop in Offenbach Mitte März präsentiert AmannGirrbach die neuen „Geller-Massen“ in drei weiteren Städten (Essen

08.06., Hannover 15.06. und Nürnberg 29.06.). Drei Spitzenkünstler ihres Faches, Christian Berg (Frick/CH), Thilo Vock (Stuttgart) und Joachim A. Maier (Meersburg), alles Mitglieder des weltweit agierenden Oral Design-Zirkels, vermitteln ihre Erfahrungen mit dem Werkstoff Zirkoniumdioxid und ersten Einsätzen der CREATION CP.

Den Vorträgen schließt sich jeweils ein Happening bei gutem Büffet und Drinks zum allgemeinen Erfahrungsaustausch mit den Referenten und vielen anwesenden Kursreferenten aus dem Creation-Kreis an. **ZT**



Creation-Roadshow ganz in Ihrer Nähe.

Die Presskeramik hat sich bereits einen festen Platz erobert, permanente Fortschritte in der CAD/CAM-Fertigungstechnologie und verbesserte Verblendwerkstoffe machen die vollkeramische Versorgung mit dem Werkstoff Zirkoniumdioxid immer attraktiver. Gefördert wird dieser Trend ein weiteres Mal durch die Verfügbarkeit der „Geller-Massen“ nun auch in Form der CREATION ZI zur ästhetischen und dauerhaften Verblendung der Zirkon-Gerüste –

Interessant ist aber auch die neue Creation CP – die erste Presskeramik, die mit der normalen CREATION CC-Feldspatkeramik verblendet wird.

Nach dem großen Erfolg der ersten Premieren-Feier am 6. Oktober 2004 in der Staatsgalerie in Stuttgart geht das Referenten-Team nun auf Tour durch Deutschland. Nach einem

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

INFO

Anmeldungen werden direkt bei der AmannGirrbach GmbH unter der Telefonnummer 0 72 31/95 72 21 (Frau Weber), per Fax (Durchwahl -2 49) oder E-Mail (kurse@amanngirrbach.com) entgegen genommen. Einladungsprogramme sind ebenfalls unter dieser E-Mail-Adresse erhältlich.

Implantatprothetik im Fokus

Das 2. Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin steht in diesem Jahr ganz im Zeichen der Implantatprothetik – ein Thema, das angesichts der neuen Festzuschussregelungen eine besondere Aktualität hat

Wissenschaft und Praxis auf höchstem Niveau, das ist der Anspruch des im letzten Jahr erstmals veranstalteten Forums für Innovative Zahnmedizin. Schon die erste Veranstaltung sprengte damals alle Erwartungen. Rund 250 MKG- und Oralchirurgen sowie implantologisch tätige Zahnärzte aus dem gesamten Bundesgebiet waren der Einladung nach Leipzig zu einem sehr spezialisierten, dafür aber sehr detailorientierten wissenschaftlichen Symposium zum Thema aktuelle Standards der Knochenregeneration gefolgt.

In der Zeit vom 09. bis 10. September 2005 findet jetzt unter Leitung von Prof. Dr. Wolfgang B. Freesmeyer/Berlin, Prof. Dr. Dr. Rudolf H. Reich/Bonn und Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler/Berlin als Fortsetzung der Veranstaltungsreihe ein wissenschaftliches Symposium zum Thema „Aktuelle Standards der Implantatprothetik – von der prothetischen Planung bis zur funktionellen und ästhetischen Rehabilitation“ statt. Mit dieser Konzentration auf implantat-prothetische Fragestellungen wird das Symposium dem Wunsch

vieler Implantologen, aber auch rein prothetisch orientierter Zahnärzte nach umfassenderen Informationen über aktuelle fachliche und technologische Entwicklungen auf diesem Gebiet gerecht. Die Themenpalette reicht von der prothetischen Planung, über die Umsetzung von implantatprothetischen Konzepten im teilbezahnten und zahnlosen Kiefer, den Einsatz von Zirkon in der Implantologie, CAD/CAM-gesteuerte Restaurationen auf Implantaten bis hin zu chirurgischen Aspekten der Ästhetik. Durch diese Komplexität und die hochkarätige Besetzung mit Referenten aus Wissenschaft und Praxis verspricht das Symposium ein interessantes Programm sowohl für versierte Anwender als auch für Überweiserzahnärzte.

Im Rahmen der Pre-Congress-Workshops namhafter Anbieter von Knochensatzmaterialien und Implantatsystemen sowie einem Abrechnungsworkshop erhalten

die Teilnehmer zudem die Möglichkeit der spezialisierten Beschäftigung mit der Problematik. Höhepunkt des ersten Kongress-tages wird wie im vergangenen Jahr eine Podiumsdiskussion sein, bei der die Hauptreferenten ihre Positionen mit den Teilnehmern diskutieren werden.

Bundesweite Bedeutung gewinnt das Symposium insbesondere durch die Tatsache, dass als Partner und Mitveranstalter die großen implantologischen Praktikergesellschaften DGZI, BDO, DGMKG, D.Z.O.I. und BDIZ/EDI beteiligt sind. Selbstverständlich wird die Veranstaltung entsprechend den Richtlinien der Bundeszahnärztekammer/DGZMK bewertet. **ZT**

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

INFO

Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08
Fax: 03 41/4 84 74-3 90
E-Mail: kontakt@oemus-media.de
www.oemus-media.de

Meisterkurs stark nachgefragt

Der Tag der offenen Tür in der Meisterschule Ronneburg war ein voller Erfolg

In Vorbereitung des Kurses M 19 (25.07.05–26.01.06) führte die Meisterschule für Zahntechnik in Ronneburg Anfang März einen Tag der offenen Tür durch. Die zahlreich erschienenen Interessenten u. a. aus Bremen, Nürnberg, Rüdeshheim, Schweinfurt und Zittau konnten sich nicht nur von der modernen Ausstattung der Laborräume, sondern auch von der familiären Atmosphäre in der Bildungseinrichtung überzeugen. Sie fuhren mit

der Gewissheit nach Hause, dass ihnen während der Ausbildung so viel wie möglich abgenommen wird, damit sie sich voll der zielgerichteten Vorbereitung auf ihre Meisterprüfung widmen können. Optimale Voraussetzungen für einen erfolgreichen Meisterabschluss. Dabei ging es den Anwesenden nicht nur um den nächsten Meisterkurs. Eine Interessentin meldete sich sogar schon für den Kurs M 22 ab 19.02.07 an. 

ZT Adresse

Meisterschule für Zahntechnik
Ronneburg
Friedrichstraße 6
07580 Ronneburg
Tel.: 03 66 02/9 21-70
Fax: 03 66 02/9 21-72
E-Mail:
info@zahntechnik-meisterschule.de
www.zahntechnik-meisterschule.de

ZT Veranstaltungen Mai 2005

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
Mai			
2./3.05.2005	Stuttgart	Rationelle Okklusionskeramik mit Duceram Kiss und BiOclus Kiss Referent: ZTM Jochen Peters	DequDent Fr. Stütz, Tel.: 07 11/2 10 79-31
2.–4.05.2005	Bremen	Mit reproduzierbaren Arbeitsschritten zur Topp-Fräsung Referent: ZTM Ralf Deselaers	BEGO Bremer Goldschlägerei Fr. Just, Tel.: 04 21/20 28-3 71
3./4.05.2005	Kassel	Empress Einweisung Referent: Jens Meineke	Pluradent Ivoclar Vivadent Fr. Vetter, Tel.: 0 79 61/8 89-2 19
9.05.2005	Berlin	Das Kiss-Konzept „All in one“ Referenten: ZTM Jürgen Braunwarth	DequDent Fr. Hippler, Tel.: 0 30/8 96 62-2 01
11.05.2005	Köln	Azubi-Extreme, Grundlagen der Metallkeramik – Was ist wenn? Referenten: ZTM S. Lehmann	Wieland Tel.: 0 40/86 07 66
13.05.2005	München	Rationelle Modellherstellung mit den MODU, Modell- und Dubliersystemen Referent: ZTM Hermann Kot	Rath Dental-Technik Tel.: 0 72 44/9 11 82
13./14.05.2005	Berenbostel	EVOLUTION® E7 – Weiterführende Techniken mit der Schichtkeramik EVOLUTION® Referent: ZTM M. Perling	Wegold Fr. Kilian, Tel.: 0 91 29/40 30-70
19./20.05.2005	Pforzheim	Individuelle Schichtung zweier Frontzähne mit Altersabstufung und Schichtung eines Seitenzahnes Referent: ZTM N. Böhlhoff	Wieland Tel.: 0 40/86 07 66
19.–21.05.2005	Berlin	Naturologische rote Ästhetik mit Creaparl und Creabase Referenten: ZTM Volkmar Schmidt	Amann Girrbach Fr. Weber, Tel.: 0 72 31/9 57-2 21
20.05.2005	Ispringen	Kieferorthopädischer Spezialkurs: Elastisches Vorschub-Doppelplattensystem Referent: ZT Gerd Schaneng	Dentaforum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 70
21.05.2005	Orsingen	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Thomas Weiler, Jens Glaeske	Tel.: 0 22 67/65 80-0

ZT Kleinanzeigen



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

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

Anruf genügt!
Kostenlos bundesweiser Abhol- und Lieferservice!

SH-Dentallabor für Stahlarbeiten GmbH
Parkstraße 1 • 33332 Gütersloh
fon. 05 24 1 54 89 7 • fax. 05 24 1 53 2 1 50 • www.sh-dentel.de

**uniqm –
das
digitale
QMH**

Arbeitsplatz zu verpachten
in einem neuen, exklusiven Labor Nähe AK 43/44.

Adresse:
MundWerk
Wittener Str. 27
58456 Witten
Tel.: 01 72/2 74 44 59

**Zahnersatz,
so gut wie günstig.**

- ★ Exklusive Lieferung an Dentallabore
- ★ 250 Zahntechniker in unsern Laboren
- ★ ISO 9001:2000 zertifizierten Dentallabor in Izmir
- ★ Seit 13 Jahren Partner des besten Dentallabors
- ★ 2 Jahre Garantie ohne Wenn und Aber

Wahrscheinlich? Bitte Sie selbst mit uns:

DEHEK International GmbH
Am Röhricht 1
45133 Essen
Tel.: 02 01 / 54 56 7 93
Fax: 02 01 / 54 56 7 94
www.dentalkonzepte.de

DEHEK A.S.
Tel.: +90 232 / 4 69 33 36
Fax: +90 232 / 4 69 33 33
www.dentalkonzepte.tr





IDS 2005
qualität per bewusst innovativ

Halle: 13.2, Gang P, Stand 030

Tel: 022 67-95 88-0 • www.picker.de

ZT Buchtipps



Das Handbuch informiert über Musterliquidationen für Vollkeramik-Restaurationen.

Handbuch: Musterliquidationen für Vollkeramik-Restaurationen

Gesetzliche Neuregelungen wie befundorientierte Festzuschüsse, Definition von Regelversorgungen, gleich- und andersartigem Zahnersatz waren der Anlass für eine Neuauflage des Abrechnungsmanuals durch Zahnarzt Dr. Wolfgang Riedling in Zusammenarbeit mit der VITA Zahnfabrik.

Das ausführliche Handbuch informiert Zahnärzte und Zahntechniker auf 116 Seiten am Beispiel von Restaurationen aus VITA In-Ceram, wie eine leistungsgerechte Honorierung mit einem hohen Maß an Sicherheit für alle relevanten Indikationen (Inlay, Krone, Teilkronen, Veneer, Brücke, Innenteleskop) erfolgt. In praxisnaher Form werden Musterliquidationen sowohl bei GKV- wie auch bei PKV-Patienten aufgezeigt – einschließlich beispielhafter Heil- und Kostentabelle. Dabei wurden selbstverständlich die aktuellen neuen gesetzlichen Regelungen berücksichtigt.

Bestellschrift:

Das Manual „Musterliquidationen für Vollkeramik-Restaurationen“ (2005) kann gegen eine Schutzgebühr von 49,00 EUR inkl. Verpackungs- und Versandkosten unter www.vita-in-ceram.de oder per Telefon bei Comcord GmbH (Tel.: 02 11/ 44 03 74-0) bestellt werden.

Überarbeitete Neuauflage:

Meister-Können für Zahntechniker – Ausgewählte prothetische Arbeiten zur praktischen Meisterprüfung

Erarbeitet von Mitgliedern des Arbeitskreises Lehrer an Zahntechnikermesterschulen in der Pädagogischen Arbeitsgemeinschaft Zahntechnik e. V.



3. umfangreich überarbeitete Neuauflage 2004, 400 Seiten, ISBN 3-929360-64-0, 59,90 EUR, erschienen Januar 2005, Verlag Neuer Merkur

Endlich ist die 3. umfangreich überarbeitete Neuauflage von „Meister-Können für Zahntechniker“ erschienen.

Die Meisterprüfung im Zahntechniker-Handwerk ist noch immer die Krone des Berufs. Dieses Buch gibt Tipps und Hinweise, die dem Meisterschüler helfen sollen, die Prüfung zu bestehen. Wichtig sind Fragen über Werkstoffe und Geräte. Breiten Raum nehmen in diesem Werk praktische Hinweise zur Fertigung der Meisterarbeiten ein. Das neue „Meister-Können für Zahntechniker“ ist mehr als ein Lehrbuch für die Meisterschule. Es bietet einen großen Nutzen mit wertvollen Informationen für innerbetriebliche Schulungen der schon praktisch arbeitenden Zahntechniker. Mit seinen Alternativen und Anregungen gilt es als unverzichtbares Nachschlagewerk für den Stand des meisterlichen Könnens.

Schließlich kann die vorliegende Neuauflage „Meister-Können für Zahntechniker“ dazu beitragen, durch immer bessere Meisterprüfungsarbeiten auch die Qualität zahntechnischer Anfertigungen insgesamt zu erhöhen. Kenntnisse und Fertigkeiten sollen dabei nicht nur der Selbstverwirklichung dienen, sondern die Verantwortung spüren lassen, erworbenes Wissen weiterzugeben.

Bestellschrift:

SVK GmbH
Abt. VA/VNM
Postfach 10 60 16
70049 Stuttgart
Tel.: 07 11/66 72-12 13
Fax: 07 11/66 72-19 74
E-Mail: g.moeller@svk.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

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.

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



nächster Erscheinungstermin: 13. Mai 2005 **Anzeigenschluss: 22. April 2005**

