



Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Annäherung an die Realität	Labor-Finanzierung	Trend und News von der IDS	Rund um Markt und Technik
ZT im Interview mit VDZI-Präsident Lutz Wolf über das Clearing-Treffen mit KZBV und Kassen hinsichtlich des FZ-Systems.	Liquiditätsengpass, doch die Bank streikt? Werner Hörmann stellt als Alternative zur Kreditfinanzierung das Factoring vor.	Die IDS 2005 war Schauplatz bewährter und neuer Technologien und Produkte. Vier Experten waren für Sie unterwegs.	Das diesjährige dentechnica-forum im Rahmen der IDS gab seinen Besuchern Entscheidungshilfen mit auf den Weg.
ZT Politik_4	ZT Wirtschaft_11	ZT Technik_13	ZT Service_19

ANZEIGE

AUSGEZEICHNET...

AUSGEZEICHNET...

... ENIGMA SYSTEM



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

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



schottlander

Festzuschuss-System Thema eines Zusammentreffens beteiligter Partner **Nachdenken über Veränderungen möglich**

Krankenkassen, Zahnärzte und VDZI trafen sich zu Clearing-Gespräch/Probleme im FZ-System von KZBV nicht eingeräumt, Reaktionsbereitschaft dennoch nicht ausgeschlossen

(kh) – Das Festzuschuss-System hinkt in der Umsetzung, doch insbesondere die KZBV hat die vielfältigen Probleme bisher gelegnet, anstatt nach Lösungen zu suchen. Mit viel Hartnäckigkeit jedoch stellt sich der VDZI gegen diese Haltung mit der Forderung nach System-Korrekturen. Und langsam scheint Bewegung in die bestehenden Fronten zu kommen. So trafen sich Ende April Kassen, KZBV und VDZI zu einem Clearing-Gespräch, das der Zahntechniker-Verband Monate zuvor bei einem Berlin-Besuch angeregt hatte. Während jedoch die Kassen u.a. die Ausgrenzung von Versorgungsformen einräumten, wurde dies von der KZBV weiterhin verleugnet, berichtet VDZI-Präsident Lutz Wolf. Dennoch ist eine Reaktionsbereitschaft hinsichtlich notwendiger Nachbesserungen nicht auszuschließen. So hätte die KZBV angekündigt, die Dinge zu beobachten und valide Daten zu ermitteln, um entsprechend reagieren zu können, so Wolf weiter. Doch solche Daten liegen bereits vor, sodass der VDZI auch weiterhin auf unverzügliche Änderungen bestehen wird.

ZT Politik_4

GEK kritisiert Abrechnungs- und Beratungspraxis von Zahnärzten **Überflüssiger Zahnersatz „verordnet“?**

Ein GEK-Artikel über das derzeitige ZE-Versorgungsniveau sorgte in der Branche für Aufregung

(kh) – „Teurer, sinnlos, überflüssig?“ – unter dieser Überschrift hat die Gmünder Ersatzkasse (GEK) in ihrem Magazin „Gesundheit Konkret“ (2-05) das Versorgungsniveau im Festzuschuss-System beleuchtet. Darin hieß es u.a., manche Zahnärzte (ZÄ) hätten Konstruktions- und Beratungsdienstleistungen zu empfehlen. Ebenfalls teuer zu stehen komme den Versicherten die unzureichende Vorbereitung vieler ZÄ auf das neue Abrechnungssystem. Dem Artikel folgte eine Welle der Empörung aus den Reihen der Zahntechniker, die eine weitere Verunsicherung der Patienten befürchten. Doch die Aufregung erfolgte wohl ohne Grund. So jedenfalls liest sich die Reaktion der GEK auf eine Interview-Anfrage der ZT Zahntechnik Zeitung. Wir haben u.a. gefragt, warum ein Zahnarzt, der die im GEK-Artikel offensichtlich diskriminierte, andersartige Versorgung anbietet, sinngemäß als Abzocker bezeichnet wird, obwohl er damit unter Umständen das im neuen System beschnittene Versorgungsniveau aufrechterhält, wie im Falle einer weiterhin uneingeschränkten Teleskopversorgung, warum der GEK mit dem Artikel offensichtlich daran gelegen ist, bei den Patienten Angst und Misstrauen zu schüren, anstatt sachlich aufzuklären, warum Implantate als Luxus bezeichnet werden und wie die GEK zu dem Vorwurf steht, dass das Problem unzureichender Vorbereitung auf das neue Abrechnungssystem angesichts lange bei den Kassen verbleibender HKPs auch bei den Kassen selbst liegt. Die GEK hätte, so die Antwort an unsere Redaktion, die ZÄ nicht als Abzocker beschrieben und ihr sei nicht daran gelegen, bei den Patienten Angst zu schüren. Zu dem Vorwurf der unzureichenden Vorbereitung hat die GEK auf eine an die Zahntechniker gerichtete Erklärung ihres Vorstandsvorsitzenden Dieter Hebel verwiesen, der eine differenziertere Sichtweise auf die im Artikel dargelegten Sachverhalte verfolgte. Das Bild beim Patienten wird jedoch bleiben.

ZT Politik_4

Arbeitsgemeinschaft hält ihre Jahrestagung in neuer Heimat Stuttgart **Die ADT geht neue Wege**

Auf der 34. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V., die vom 26. bis 28. Mai 2005 in Stuttgart stattfindet, warten einige Neuerungen auf die Besucher

(kh) – Auch in diesem Jahr wird wieder eine Tagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT) mit einem abwechslungsreichen wissenschaftlichen Programm, dieses Mal unter dem Oberthema „Zahnmedizin zum Wohlfühlen“ stattfinden. Doch was ganz traditionell schon seit Jahren in Sindelfingen begangen wurde, wird nun in der Schwabenmetropole Stuttgart fortgesetzt. Der Standortwechsel aus dem „positiven Zwang des Wachstums“ heraus, wie es in dem Grußwort zum diesjährigen Tagungsprogramm heißt, ist jedoch nur die augenfälligste Veränderung, in der sich ein genereller Neuerungsanspruch der ADT widerspiegelt. Auch das Rahmenprogramm ist von Innovationen geprägt. So werden vor der offiziellen Eröffnung Workshops durchgeführt, die einem kleinen Kreis von Fachleuten eine intensive Fortbildungsmöglichkeit bieten. Zudem geht man den Weg in die Öffentlichkeit, direkt in die Fußgängerzone Stuttgarts, wo ein Informationsstand aufgebaut wird und u.a. alle interessierten Laien und Patienten zur kostenlosen Teilnahme an dem Vortragsprogramm und der Industrieausstellung eingeladen werden. Auch die Eröffnungsveranstaltung erscheint im neuen Gewand: Sie wird, um Unterhaltungseinlagen und kulinarische Häppchen ergänzt, erstmals innerhalb der Industrieausstellung mit in diesem Jahr 45 ausstellenden Firmen stattfinden. Dieser Neuausrichtung der ADT verleiht der diesjährige Festredner Dr. Ulf Merbold besonders gut Ausdruck: Der deutsche Astronaut wird mit seinem Vortrag „Wissenschaft und Abenteuer im Weltraum“ in noch kaum erforschte Gefilde entführen. Und so ist die 34. Tagung letztendlich geprägt durch Brückenschlägen: in neue Bereiche, zu den Patienten und schließlich auch zwischen Zahnmedizinern und Zahntechnikern. Denn die Kommunikation zwischen den beiden Berufsgruppen zu verbessern, das sei schon immer die Grundintention der ADT gewesen, so Prof. Dr. Heiner Weber, 1. ADT-Vorsitzender. Und dafür bietet die Tagung als einzige gemeinsame, und nun auch direkt an die Patienten gerichtete Veranstaltung die idealen Voraussetzungen.



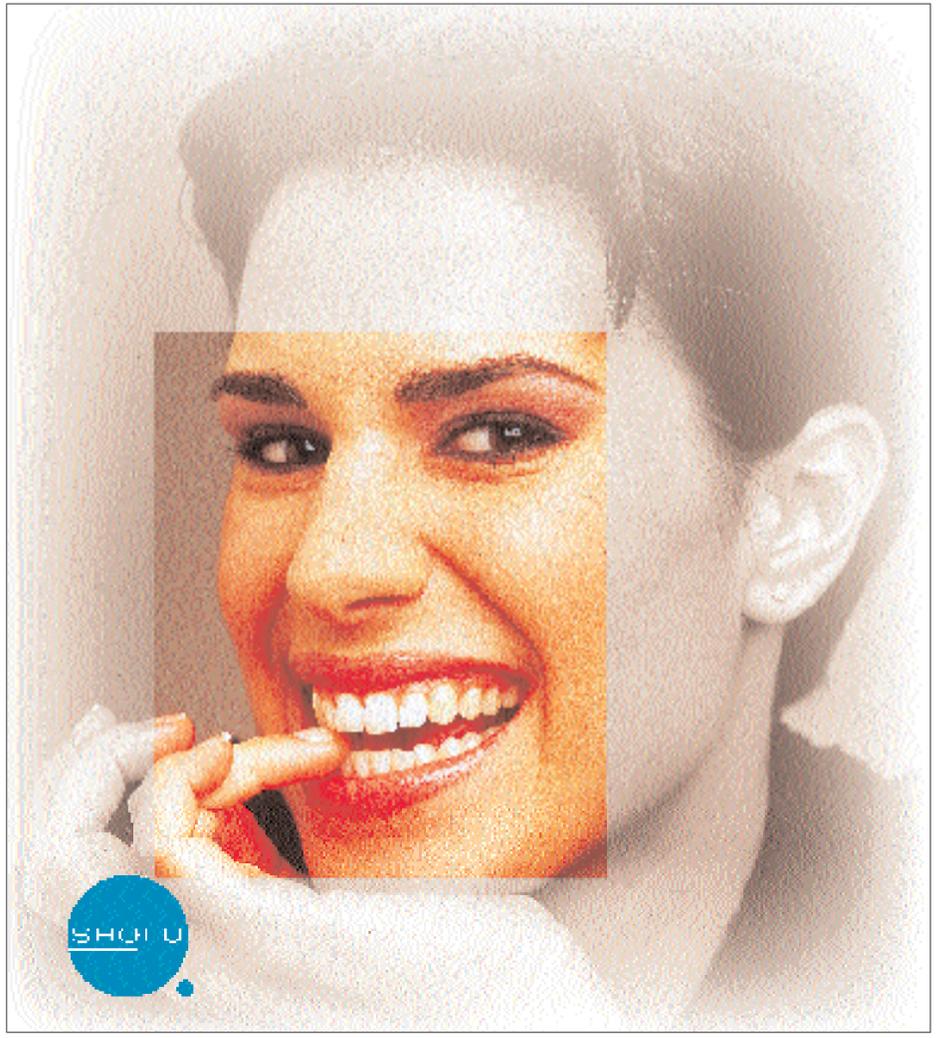
ZT Politik_2

ANZEIGE

piodont

Rund um die Modellherstellung Nr. 1!

Tel: 03277-9386-0 • www.piodont.de



ANZEIGE

ANZEIGE

ZT Kurznotiert

Schmidt ermahnt erneut. Im Streit um die Senkung der Beiträge hat Gesundheitsministerin Ulla Schmidt die gesetzlichen Krankenversicherungen wiederholt scharf kritisiert. „Die Kassen haben Überschüsse von vier Milliarden Euro ... Ich erwarte von den Kassen, die Spielraum haben, dass sie die Beiträge senken“, so die SPD-Politikerin gegenüber der „Bild am Sonntag“. Die Versicherten hätten einen Anspruch darauf. Statt dessen jedoch werden sie von den Kassen immer wieder mit dem Argument vertröstet, „Wir wissen nicht, ob die Einsparung wirklich zustande kommt.“ Dieses Hinhalten müsse aufhören, so die Ministerin. (Die Zeit)

Neue Kostenlawine. Vor erneut steigenden Kosten im Gesundheitswesen hat Arztpräsident Jörg-Dietrich Hoppe gewarnt. Vor allem die zunehmende Bürokratie, so Hoppe gegenüber der Zeitung „Die Welt“, sei Schuld. Demnach sind Ärzte immer mehr mit Verwaltungsaufgaben beschäftigt, was „gewaltig viel Geld koste und in der Patientenversorgung dann fehle“. Hoppe kritisierte zudem, dass die Gesundheitsreform die Versorgung der Patienten verschlechtert habe und forderte umgehende Korrekturen. So sei bei den Zuzahlungen und der Praxisgebühr „dringend eine stärkere soziale Komponente erforderlich“. (Rheinische Post)

Einigung im Bundesrat. Im Hin- und Her um die geplante Einführung der elektronischen Gesundheitskarte zum 1. Januar 2006 wurde ein weiterer Schritt nach vorn absolviert. So ließ der Bundesrat Ende April das so genannte „Gesetz zur Organisationsstruktur der Telematik im Gesundheitswesen“ widerspruchsfrei passieren. Die Spitzenorganisationen der Krankenversicherung gründeten die Gesellschaft für Telematik, um die notwendige Infrastruktur für die Einführung der elektronischen Gesundheitskarte zu schaffen. Das jetzt verabschiedete Gesetz regelt nun die Organisationsstruktur der Gematik sowie die Finanzierung der Infrastruktur. (Deutsches Ärzteblatt)

„Uns lag es seit jeher am Herzen, die im Sinne unserer Patienten notwendige Kommunikation zu verbessern“

Prof. Dr. Heiner Weber, Erster Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT), im Gespräch mit der ZT Zahn-technik Zeitung über die diesjährige ADT-Jahrestagung vom 26.–28. Mai in der neuen „Heimat“ Stuttgart

ZT Auch die 34. Jahrestagung der ADT verspricht wieder ein Highlight in der Branche zu werden. Was macht den besonderen Reiz der Veranstaltung aus, warum ist sie speziell für Zahntechniker so interessant? Die ADT-Jahrestagung ist die einzige, bei der in einem größeren Ausmaß Zahnärzte, Zahntechniker, Studierende der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde sowie Auszubildende zusammenkommen, um über gemeinsame interessierende Themen zu referieren und zu diskutieren. Das Programm gibt genügend Basis und Raum, um sowohl wissenschaftliche als auch praktische Informationen auszutauschen, zu vertiefen und zu diskutieren. Vor dem Kongress zeitnah ablaufende Workshops geben die Möglichkeit,

in kleinen und intensiv arbeitenden Gruppen spezielle Informationen bzw. spezielles Wissen zu transferieren. Dabei ist eben nicht eine spezielle Berufsgruppe unseres großen Fachbereiches angesprochen, sondern gerade das für den Erfolg in der restaurativen Zahnheilkunde einschließlich Implantologie so wichtige Team Zahnarzt/Zahntechniker. Bis auf den heutigen Tag werden spezifische Tagungen und Kongresse für eine der beiden Berufsgruppen durchgeführt – uns lag es seit jeher am Herzen, die im Sinne unserer Patienten so dringend notwendige Kommunikation zu verbessern.

ZT In diesem Jahr versucht die ADT gezielt auch die breite Öffentlichkeit mit einzubeziehen. Wie wollen Sie diese für zahnärztliche/zahntechnische Themenstellungen interessieren?

Auch hierzu haben wir uns entschlossen, neue Wege zu beschreiten. Wir werden bei dieser Tagung zwei Tage vor Tagungsbeginn (Dienstag, 24. Mai) durch einen Stand in der Fußgängerzone Stuttgarts (Ecke Büchsen-/Kronprinzenstraße, von 10 bis 19 Uhr) gezielt die Bevölkerung – unsere potenziellen Patienten – ansprechen. Dazu werden Fachleute mit Informationsmaterial dem interessierten Publikum die Möglichkeit geben, sich detailliert und individuell zu informieren. Gesprächen mit der Presse und der Öffentlichkeit stellen sich dabei der Vorstand der ADT, Vertreter der Industrie sowie Zahnmediziner der Poliklinik für zahnärztliche Prothetik von der Uni Tübingen. Das Hauptgewicht wird in diesem Jahr unsererseits dabei auf die „Implantologie“ gelenkt, da wir hier aus der klinischen Erfahrung eine große Nachfrage

und ein großes Interesse feststellen.

ZT Welche neuen Entwicklungen spielen auf dem Markt der Dentaltechnik in Zukunft eine besonders große Rolle?

Ich denke, mit dem etwas provozierenden Oberthema „Zahnmedizin zum Wohlfühlen“ und den ebenso heraus-



Prof. Dr. Heiner Weber

fordernden Unterthemen „Ästhetik als eine Voraussetzung für Gesundheit“ und „Implantate – Medizinische Therapie oder Luxus?“ ist uns eine infor-

mativ Themenwahl gelungen. Lässt man wissenschaftliche Bestrebungen einmal außer Acht und konzentriert sich auf das, was zurzeit und in nächster Zukunft in der Praxis umsetzbar sein soll, so sind prinzipiell die beiden in den Unterthemen angesprochenen Bereiche hervorzuheben. Bei den Patienten kommen aus ästhetischen und aber auch aus biologischen Gründen vermehrt vollkeramische Restaurationen zum Einsatz, die auf Grund ihrer überaus großen Materialvielfalt den bisher eingeschränkten Indikationsbereich bis hin zur routinemäßig angefertigten Brücke deutlich ausweiten. Ebenso wird die Implantologie – wie in den letzten Jahren – weiterhin wachsen. Der entsprechend fortgebildete Kollege bzw. die Kolleginnen, die dann auch solche Therapien routinemäßig anbieten können, sowie auch der durch die Medienarbeit ständig besser aufgeklärte Patient werden auf der Basis ihres Wissens hier die Nachfrage erhöhen. **ZT**

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM	Verlag Verlagsanschrift: Oemus Media AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig Tel.: 03 41/4 84 74-0 Fax: 03 41/4 84 74-2 90 E-Mail: kontakt@oemus-media.de
	Chefredaktion Roman Dotzauer (rd) Betriebswirt d. H. (V.i.S.d.P.) Tel.: 03 71/52 86-0 E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de
	Dirk Hein (dh) (Assistenz Chefredaktion) Tel.: 03 71/52 86-0 E-Mail: dirk_hein@web.de
	Redaktionsleitung Cornelia Sens (cs), M.A. Tel.: 03 41/4 84 74-1 22 E-Mail: c.sens@oemus-media.de
	Redaktion Katja Henning (kh) (Redaktion) Tel.: 03 41/4 84 74-1 23 E-Mail: k.henning@oemus-media.de
	Katja Häslich Tel.: 03 41/4 84 74-1 06 E-Mail: k.haeslich@oemus-media.de
	Natascha Brand (nb), ZT (Ressort Technik) Tel.: 0 86 51/60 20 53 E-Mail: brand@dentalnet.de
	Matthias Ernst (me), ZT Betriebswirt d. H. Tel.: 09 31/5 50 34 E-Mail: ernst-dental@web.de
	Carsten Müller (cm), ZTM Betriebswirt d. H. (Ressort Wirtschaft) Tel.: 03 41/69 64 00 E-Mail: Adentaltec@aol.com
	Projektleitung Stefan Reichardt (verantwortlich) Tel.: 03 41/4 84 74-2 22 E-Mail: reichardt@oemus-media.de
Anzeigen Lysann Pohlann (Anzeigenendisposition/ -verwaltung) Tel.: 03 41/4 84 74-2 08 Fax: 03 41/4 84 74-1 90 ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40 (Mac Leonardo) 03 41/4 84 74-1 92 (Fritz-Card) E-Mail: pohlann@oemus-media.de	
Herstellung Christine Noack Tel.: 03 41/4 84 74-1 19 E-Mail: ch.noack@oemus-media.de	

Die ZT Zahn-technik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abon- Hotline: 03 41/4 84 74-0.
Die Beiträge in der „Zahn-technik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorennormen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Geschäft mit knappen Kassen

Zahnersatz auf Pump wird immer beliebter / Fleming Dental veröffentlicht bestätigende Zahlen

(dh) – Die Umstellung der gesetzlichen Krankenkassen vom prozentualen zum festen Zuschuss für Zahnersatz verläuft zumindest für die Kreditinstitute momentan reibungslos. Moderne Versorgungsmittel wie Vollkeramik oder Implantate werden jetzt zwar bezuschusst, sind aber insgesamt nicht günstiger geworden. Zahnkredite – vielfach beworben und genauso oft verteuert – haben sich nicht zuletzt deswegen etabliert. Die Fleming Dental Service GmbH, unter deren Dach über 70 Dentallabore zusammengeschlossen sind, hat jetzt

nem Jahresumsatz von 130 Mio. € immer noch eine überschaubare Summe, jedoch ist die zu beobachtende Steigerungsrate beeindruckend. Demnach hat sich der Umsatz durch finanzierten Zahnersatz seit 2002 vervierfacht. Auch die GE Money Bank bestätigt diesen Trend: „Das Geschäft läuft gut. Die Broschüren sind bereits vergriffen.“ So hatte das Finanzunternehmen Ende letzten Jahres über 20.000 Zahnärzte angeschrieben, um für die neuen Dentalkredite zu werben. Aber auch die Postbank hat sich im Geschäft rund um die Zahnersatzfinanzierung inzwischen fest etabliert. Werden im normalen Bankgeschäft Kredite erst ab 5.000 € ausgezahlt, gilt der Dentalkredit bereits ab 1.000 Euro. Wenig Verständnis für die Zahnbehandlung auf Pump zeigten bisher Gesundheitsministerium und Verbraucherschützer. Auch die KZBV hält diese Art von Krediten für „unpassend und überflüssig“. Derartige Aussagen wurden jedoch von der Realität längst überholt. Wenn auch noch nicht mit derselben Selbstverständlichkeit wie beim Kauf eines Autos, sind Dentalkredite bereits Alltag und zeigen hohes Wachstumspotenzial. **ZT**

Zahlen veröffentlicht, welche diesen Trend erstmals bestätigen. So stieg das Finanzierungsvolumen für Zahnersatz allein bei dieser Hamburger Unternehmensgruppe auf 3,7 Mio. € an. Zwar ist dies bei ei-

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

MEINUNG **Leben auf Kosten anderer**

Bis zu 200.000 € kann man als Chef einer Krankenkasse in Deutschland pro Jahr verdienen. Und das scheinbar ohne schlechtes Gewissen. Bei diesem Einkommen ist man dann auch noch privat versichert und zahlt keinen Cent mehr in die gesetzliche Krankenversicherung. Wie soll man daher wissen, was es bedeutet, Versicherter der eigenen Krankenversicherung zu sein oder mit dem Gefühl der Arbeiter und Angestellten zu leben, jeden Monat enorme Summen an Sozialversicherungsbeiträgen an die GKV abzuführen. Als Dank dafür werben genau diese Manager für Auslands-Zahnersatz! 200.000 € – Wir zeigen (nicht immer ganz ernst gemeint), was man mit diesem Geld wirklich machen könnte!

- 200.000 € – So viel zahlen 680 Zahn-techniker bei einem durchschnittlichen Lohn von 1.500 € pro Monat an Sozialversicherungsbeiträgen. Etwa 800 Zahn-techniker sind derzeit allein in Sachsen arbeitslos.
- 200.000 € – Um das zu verdienen, muss ein Zahn-techniker (bei 1.500 Euro pro Monat) 133 Monate, also fast elf Jahre arbeiten.
- 200.000 € – Ist die Summe, für die man demnach ein ganzes Jahr lang elf Zahn-techniker bei einem durchschnittlichen Monatslohn von 1.500 € beschäftigen könnte.
- 200.000 € – Dafür kann man 1.690 Patienten mit verblendeten Einzelkronen versorgen (bei einem Eigenanteil von 35 %).
- 200.000 € – Dafür kann man ein Dentallabor ein ganzes Jahr lang betreiben – sechs Beschäftigte, Material und Miete wären bezahlt.

Für 200.000 Euro kann man aber auch 8.000 Flaschen Champagner guter Qualität erwerben, in zwei Jahren vier Porsche 911 mit sehr guter Ausstattung kaufen oder einfach nur richtig gut leben – auf Kosten anderer. (rd)

KZBV: „Mit viel Gelassenheit die Dinge beobachten“

Im April trafen sich Krankenkassen, KZBV und VDZI zu einem Clearing-Gespräch. Während die Kassen Schwierigkeiten in der Umsetzung des Festzuschuss-Systems einräumten, verleugneten Zahnärzte-Vertreter nach wie vor die Realität. Zu dem Zusammentreffen befragte die ZT den VDZI-Präsidenten Lutz Wolf.

ZT Ende April fand ein so genanntes Clearing-Treffen in Köln statt, zu dem sich Krankenkassen- und Zahnärztevertreter sowie der VDZI zu einem Gespräch zusammen-



„Wir müssen darauf bestehen“, so VDZI-Präsident Lutz Wolf, „dass unverzüglich notwendige Veränderungen herbeigeführt werden.“

(Foto: VDZI)

gefunden haben. Welche Probleme in der Umsetzung des Festzuschuss-Systems wurden angesprochen und welche Konsequenzen wurden daraus während des Treffens gezogen?

Die Clearing-Stelle hat zunächst einmal die Situation aus der Sicht der beteiligten Organisationen und Verbände beleuchtet. Dabei sind die gegensätzlichen Positionen der KZBV und des VDZI noch einmal in aller Deutlichkeit zum Vorschein gekommen. Aus der Sicht des VDZI und auch der Krankenkassen gibt

technischen Umstellung vom prozentualen Zuschuss auf befundorientierte Festzuschüsse zu tun hat.

Die KZBV-Vertreter versuchten den VDZI und mich persönlich für die schlechte Fachpresse sowie die mit Unverständnis auf die fehlerhafte Umsetzung der Festzuschüsse reagierende Öffentlichkeit verantwortlich zu machen.

Ganz offensichtlich verwechselt man den Überbringer schlechter Nachrichten mit der schlechten Nachricht selbst.

Schließlich resümiert man aus einer eigenen komfortablen Situation, man müsse mit „Gelassenheit“ die Dinge beobachten und bis zum Jahresende valide Daten ermitteln, um reagieren zu können. Damit wurde eine Reaktionsbereitschaft zumindest nicht ausgeschlossen.

Der VDZI hingegen hat deutlich gemacht, dass angesichts der aktuellen Situation die weiteren Entwicklungen nicht mehr mit Gelassenheit abgewartet und beobachtet werden können. Zudem liegen bereits valide – also belastbare – Daten über die derzeitigen Schwachstellen des Systems vor. So erfüllen die VDZI-Umfrageergebnisse von 1.700 Betrieben alle Voraussetzungen, die man an die Demoskopie stellen kann, um aussagefähige Verhältnisse zu erkennen und entsprechend reagieren zu können, wenn man will.

Daher müssen wir darauf bestehen, dass unverzüglich notwendige Veränderungen herbeigeführt werden.

Im Gegensatz zur KZBV haben die Krankenkassen unsere Beobachtungen und Daten weitgehend bestätigt und sowohl die Schwierigkeiten eingeräumt, die sich bei der Bearbeitung der HKPs ergeben haben, als auch die Schwierigkeiten in Zusammenhang mit der Ausgrenzung von Versorgungsformen.

ZT Die Wiederherstellung des Versorgungsniveaus mit zahntechnischen Leistungen auf den Stand von 2004 ist eine der größten Aufgaben, die sich der VDZI stellt. Ist das Thema Leistungsausgrenzung im entsprochenen Umfang während des Treffens aufgegriffen worden?

Ja. Sie war eines der Hauptthemen. Der Schwerpunkt lag dabei in den unterschiedlichen Grundauffassungen von KZBV und VDZI zu dem Erfordernis von Ausgrenzungen nach der Einführung von Zuschüssen für Suprakonstruktionen. So wurde unter

anderem auch die Medienpolitik des VDZI von den Zahnärzte-Vertretern bemängelt, ganz nach dem Motto „Wendet Euch doch nicht so oft an die Öffentlichkeit, sagt doch nicht so offen, was los ist“. Doch für den VDZI ist es notwendig, bei Anfragen der Medien die Glaubwürdigkeit nicht für zweifelhafte Küngeleien zu gefährden.

Wir fordern eine Nachbesserung des an sich positiven Systems, damit es seine Chance erhält und die Patienten ihre Wahlmöglichkeiten in Anspruch nehmen können. Wir gehen davon aus, dass sich das System am Ende mit viel Vertrauen, auch der Bevölkerung in dessen Funktionsfähigkeit, etablieren kann. Das ist unsere Haltung. Die KZBV hingegen erklärt pausenlos, das System sei ein großer Erfolg. Ich halte diese Position für wahrheitswidrig und systemgefährdend.

Während des Clearing-Treffens wurden jedoch auch Sachthemen aufgegriffen und gelöst. So gibt es Korrekturen bei den Reparaturen, die angesichts der Größe des Problems jedoch nur von marginaler Bedeutung sind. Wir wollen, dass die Standardleistungen ins System zurückgeholt werden und in dieser Richtung ist keine Bewegung festzustellen.

Schließlich ging es auch um die Frage, welche Kompetenz das Zahntechnik-Handwerk in diesem Zusammenhang hat. Wir haben klar dargelegt, dass wir uns nicht als Juniorpartner fühlen, sondern diejenigen sind, die die höchste Fachkompetenz für

die Herstellung des Zahnersatzes haben und deshalb auch an allen Entscheidungsprozessen, bei denen es um das Medizinprodukt ZE geht, beteiligt werden müssen.

ZT Die gegensätzlichen Positionen konnten noch einmal dargelegt werden, doch hinsichtlich der Zielsetzungen des VDZI hat das Treffen keine Ergebnisse hervorgebracht. Haben Sie sich mehr erhofft?

Angesichts der einseitigen Politik der KZBV in den letz-

Aussagen pausenlos wiederholt werden. Wer solche Presseberichte gelesen hat, weiß, dass hier so schnell keine Bewegung reinkommen wird. So heißt es z. B. in der Pressemitteilung zur 100-Tage-Bilanz des Festzuschuss-Systems, dass das System funktioniere, der Versorgungsumfang erfüllt und die Teilhabe am wissenschaftlichen Fortschritt gesichert sei, was man angesichts einer weitreichenden Klammermodellgussprothetik in der Regelversorgung nur als Hohn und Beleidigung

zudem die Regelversorgungsstruktur abgesenkt und schließlich ist das System mit vielen zusätzlichen und unnötigen Regelungen belastet, dass es geradezu eine bürokratische Last geworden ist, die kaum noch zu vermitteln ist. Das sind alles objektive Probleme.

Die KZBV ist der mächtige Player im System. Angesichts dieser Machtverhältnisse war in der Clearing-Stelle nicht mehr zu erwarten. Dennoch konnte man auch aus den Ausführungen der KZBV heraus hören, dass ein Nachdenken über Veränderungen möglich erscheint. Das ist im Gegensatz zu der früheren Position zumindest ein Anfang.

ZT Wie geht es in puncto Festzuschuss-System nun weiter? Wurden weitere Gespräche vereinbart?

Als Nächstes wird es eine Sitzung des Gemeinsamen Bundesausschusses geben. Und hier wird sich zeigen, ob es Kassen und KZBV für richtig halten, den VDZI auszugrenzen, oder den Partner mit ins Boot zu holen, der mit dem Festzuschuss-System die größten Probleme hat. Wir können nur hoffen, dass es beide Parteien für wichtig erachten, dass ein Konsens mit allen Partnern erzielt werden muss, um die Gegensätze nicht noch mehr zu verstärken. Die Krankenkassen haben kein Problem, mit uns zusammenzuarbeiten, nur die KZBV blockiert.

Weitere Termine mit dem BMGS sowie den Fraktionen des Bundestages stehen an. **ZT**



Der VDZI fordert eine „Nachbesserung des an sich positiven Systems, damit es seine Chance erhält und die Patienten ihre Wahlmöglichkeiten in Anspruch nehmen können.“

(Foto: Koelnmesse, aufgenommen anlässlich des Europäischen Fachpresstreffs zur IDS 12/04)

ten Monaten habe ich nichts anderes erwartet. Die KZBV kämpft darum, die Schwachstellen bei der Umsetzung zu bagatellisieren und die Politik von ihren Aussagen zu überzeugen. Deshalb betreibt die KZBV eine sehr starke Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, bei der gegenteilige

der Wissenschaft bezeichnen kann.

Dabei gibt es eine Reihe objektiver und schon längst bekannter Probleme, die nicht nur die Zahntechniker betreffen. So liegt der Versorgungseinbruch bei den Patienten bei über 60 %, die Herausnahme von Standardleistungen hat

ANZEIGE



es zu der Entwicklung der letzten vier Monate keine mehrdeutigen Auslegungen, sondern nur die Feststellung, dass die Einführung der Festzuschüsse zu einem schweren Versorgungseinbruch mit den bekannten Folgen für die zahntechnischen Betriebe und zum Teil auch für die zahnärztlichen Praxen geführt hat. Alles andere sind vordergründige Ablenkungsmanöver.

Zwar wurde erstmals von der KZBV eingeräumt, dass die Zahntechniker besonders unter der derzeitigen Situation zu leiden haben, verleugnet wurde jedoch weiterhin, dass die Regelversorgungsstruktur im Niveau deutlich abgesenkt wurde, was nichts mit dem politischen Auftrag der

KZBV verleugnet Realität bei Festzuschüssen

Zahnärzteschaft, Bundesgesundheitsministerium sowie Gesundheitspolitiker ziehen entgegen offensichtlicher Mängel des neuen Systems eine positive gemeinsame 100-Tage-Bilanz

(cs) – „Das Festzuschuss-System funktioniert“, so lautet das Resümee des Vorsitzenden der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, Dr. Jürgen Federwitz, 100 Tage nach Einführung des neuen Modells. „Die Patienten nehmen die Neuregelung nach anfänglichem Zögern gut an. Das zeigt die Entwicklung der Abrechnungszahlen“, so der KZBV-Chef weiter. Scheinbar hat man hier jedoch andere Zahlen vorliegen, als die, welche bereits seit Monaten die Schwierigkeiten bei der Umsetzung des neuen Systems dokumentieren. Wie kann in der gemeinsamen 100-Tage-Bilanz von Zahnärzteschaft und Politik z. B. vom Funktionieren ge-

sprochen werden, wenn nachweislich immer mehr Patienten aus finanziellen Gründen den Weg zum Zahnarzt scheuen. Zehn bis 15 % der Patienten, so schätzt der Bundesverband der Verbraucherzentralen, komme ein Besuch beim Zahnarzt seit 1.1.2005 teurer. So wurde der Anspruch auf Leistungen, die früher zum Standard gehörten, einfach gestrichen bzw. durch höhere Zuzahlungen auf die Patienten umgelegt. Besonders deutlich sind diese Einschränkungen vor allem bei den teleskopierenden Kronen zur Verankerung partieller Prothesen am Restzahnbestand zu spüren. Hier wurden z. B. mehr als 80 % der einfachsten und wirkungsvollsten Verbindungs-

vorrichtungen aus der GKV-Versorgungspraxis ausgegrenzt. Statt dessen wird wieder auf Modellgussprothesen mit Stahlklammern gesetzt und eine Beschädigung der Zähne in Kauf genommen. Doch davon ist in der Bilanz nicht die Rede. Im Gegenteil: Das neue System stelle die Patienten „in der Regel nicht schlechter, bei manchen Behandlungen stellt es sie sogar besser. Und die Teilhabe am wissenschaftlichen Fortschritt ist gesichert.“ Schöner Fortschritt! Zwar räumen die Verfasser auch Anlaufschwierigkeiten ein, jedoch werden die Ursachen hierfür (neben den verunsicherten Patienten) vor allem in den „Widerständen

betreffener Interessengruppen“ gesehen. Doch werden diese Widerstände nicht gerade deshalb laut, weil das System nicht funktioniert? Man denke hier nur an die dramatischen Versorgungseinbrüche der letzten Monate von bis zu 60 % bei Zahnersatz. Diese Einbrüche belasten nicht nur Labore (Umsatzrückgänge von bis zu 50 %, steigende Arbeitslosenzahlen, Kurzarbeit usw.), sondern auch Zahnärztl. Umso unverständlicher die Bilanz der KZBV. Nichts hören, nichts sehen, nichts sagen – die drei „Fellburschen“ lassen grüßen. Jedoch, wem wird damit geholfen, wenn man vor der Realität die Augen verschließt? **ZT**

ZT Schreiben Sie uns!

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

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



ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

KOMMENTAR Leicht gemacht

Die GEK bekleckert sich derzeit nicht gerade mit Ruhm. Zwar war sie einst jene Krankenkasse, welche durch einen überdurchschnittlichen Anteil an Zahntechnikern als Versicherte stets zum Handwerk stand. Doch diese Zeiten sind vorbei. Vielmehr werden Zahnärzte und somit Zahntechniker mit einem fragwürdigen Beitrag in der GEK-Mitgliederzeitschrift offen angegriffen und als Abzocker dargestellt. Nun – nachdem hierzu Kritik laut wurde – war auf einmal alles nicht so gemeint. Man würde

der Kasse etwas unterstellen, wenn man das, was im Artikel steht, auch so versteht. Schließlich sei laut GEK das System schuld. Ja, das System ist schuld, dass Patienten deutlich weniger Leistung bekommen. Nur leider liest man dies im Artikel nicht. Dort ist stattdessen zu lesen, dass z. B. Implantatarbeiten unnötig und überflüssig seien. Doch dass gerade diese Versorgungsmöglichkeit nun den gesetzlich Versicherten offen steht, hatten einst auch die Krankenkassen gewollt. Schließlich waren es nämlich auch die GEK-Vertreter, die einst mit den Zahnärzten im Gemeinsamen Bundesausschuss die Festzuschüsse gestalteten. Die GEK kann nun gegenüber den Zahntechnikern Feh-

ler eingestehen. Schadensbegrenzung nennt man das, mehr nicht. Denn die öffentliche Meinung steht und wurde gelesen. Und das nicht nur von Zahntechnikern, sondern auch von den anderen Versicherten dieser Kasse. Möglicherweise hat die GEK ja zwei Gesichter.



Ihr Roman Dotzauer

Verschiedene Kreditinstitute sammeln in Branchenberichten ihr Wissen über die Leistungsfähigkeit ihrer Kunden – so auch über die Dentallabore. Die ZT Zahn Technik Zeitung hat einzelne Bereiche dieser Berichte ausgewertet. Nachdem es in Teil I und II um die Einschätzung der aktuellen Situation der Labore bzw. die Beurteilung der Wachstumprognosen im ZT-Handwerk ging, beschäftigt sich der letzte Teil unserer Serie mit offensichtlichen Fehlern und Falschdarstellungen.

Kreditinstitute bewerten Zahntechniker-Handwerk

Teil III: Fehler und Irrtümer

(dh) – Im ersten Teil unserer Kurzserie hatten wir Sie über die Ansichten der Kreditinstitute bzgl. aktueller Entwicklungen der Dentalbranche informiert. So wurde seitens einiger Banken vor allem für einzelne zahntechnischen Labore ein Trend zur Größe ausgemacht. Nicht davon betroffen sind Kleinstlabore. Im Gegenteil: Diese werden es zunehmend schwerer haben, den Forderungen des Marktes zu folgen. In Teil zwei wurden dann die Zukunftsprognosen vorgestellt, bei denen die Kredit-

institute vor allem in qualitativ hochwertigen Segmenten mögliche Wachstumspotenziale für die Zahntechnikbranche sahen.

Die zu Grunde liegenden Branchenberichte stützen sich bei diesen Prognosen zum großen Teil auf wissenschaftliche Publikationen aus der Dentalbranche. Doch trotz der Wissenschaftlichkeit scheinen einzelne Punkte nicht richtig dargestellt. So vergleicht beispielsweise der Branchenbericht der Sparkasse den Pro-Kopf-Umsatz der Dentalindustrie (ca. 180.000 €) völlig unreflektiert mit dem eines einzelnen Dentallabors (ca. 60.000 €). Aus diesem Vergleich wird

dann die Rückständigkeit des Labors gegenüber industriellen Fertigungsprozessen indiziert. Vor allem die Zukunft von sehr kleinen Laboren wird aus diesem Grunde äußerst negativ bewertet. Jedoch sind die überwiegend handwerklich arbeitenden Dentallabore nicht mit industriellen Prozessen vergleichbar.

Auch Walter Winkler, Generalsekretär des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), teilt viele der Bedenken nicht, die von Seiten der Geldgeber bzgl. der Zukunftsfähigkeit von Kleinst- und Kleinbetrieben geäußert werden. Für ihn ist vor allem der Kleinstbetrieb

„eine typische Erscheinung weltweit, unabhängig von Marktgröße und Rahmenbedingungen. Er reagiert auf eine Verschlechterung der Konkurrenzbedingungen nicht mit einem Ausscheiden aus dem Markt, sondern mit Erhöhung des eigenen Arbeitseinsatzes.“

Die Sparkasse geht in ihren internen Bewertungen zudem davon aus, dass die staatliche Regulierung für Zahnersatz aufgehoben ist und erwähnt mit keinem Wort die gültige Korridorlösung sowie den Bundesmittelpreis.

Ein weiterer Punkt, an welchem offenbar mit zu geringer Sorgfalt gearbeitet

wurde, ist folgender: Laut Sparkasse wurden im neuen Bundeseinheitlichen Leistungsverzeichnis (BEL) sowohl neue Leistungen aufgenommen als auch andere gestrichen. Tatsächlich kam es aber im Rahmen des neuen BEL nicht zu einer Addition

zug auf das Zahntechniker-Handwerk durchaus nicht fehlerfrei, sondern sie argumentieren auf der Grundlage von wissenschaftlichen Verallgemeinerungen. Das kann wiederum die Verhandlungsposition des einzelnen Labors gegenüber den

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.

neuer Leistungen. Die Branchenberichte der großen Geldgeber sind also im Be-

scheinbar übermächtigen Banken stärken. Diskussionen im Detail lohnen also. **ZT**

Spots „bohren am Nerv“

In Bayern startet die KZVB eine landesweite Werbekampagne. Mit Radiospots sollen Patienten animiert werden, in die Zahnarztpraxen zu kommen. ZT sprach mit KZVB-Vorsitzenden Dr. Janusz Rat.

ZT In diesen Tagen fällt der Startschuss zu einer der größten Aufklärungskampagnen in der Geschichte der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns. Drei Wochen lang werden Radiohörer auf allen Sendern mit Spots zum Zahnarztbesuch animiert. Warum diese Aktivitäten?

Die Praxen verzeichnen seit Jahresanfang einen erheblichen Patientenrückgang. Die Praxisgebühr, die Verunsicherung durch die Einführung der Festzuschüsse und die allgemeine schlechte Wirtschaftslage führen dazu, dass die Patienten die wichtige Vorsorgeuntersuchung beim Zahnarzt nicht wahrnehmen. Bekanntlich ist die Frühbehandlung von Zahnschäden wichtig, denn sie verhindert größere Gesundheitsschäden und reduziert die Kosten.

ZT Das kostet doch sicher eine Menge Geld ...

Wir haben schon seit Langem viel Geld in die Zahngesundheit unserer Patienten investiert. Wir wollen die Erfolge unserer Bemühungen nicht gefährdet sehen. Im Übrigen verringern sich die Kosten, wenn mehr KZVen mitmachen. Die Kollegen aus Baden-Württemberg und Niedersachsen sind dabei. Damit decken wir schon rein sendetechnisch rund zwei Drittel der Bundesrepublik ab.

ZT Die Dentallabore sind von Umsatzeinbußen durch den Rückgang beim Zahnersatz ja noch viel stärker betroffen ...

Richtig, deshalb haben wir den Zahntechniker-Innungen Nord- und Südbayern angeboten, sich an der Aktion zu beteiligen. Auch Firmen aus der Dentalindustrie sollten ebenfalls ein Interesse daran haben, dass die Patienten ihren Zahngesundheitszustand erhalten, indem sie zur Vorsorgeuntersuchung ihren Zahnarzt aufsuchen.

ZT Wie und mit welchen Inhalten wollen Sie die Patienten erreichen?

Wir wollen diesmal auffälliger, witziger und ungewöhnlicher unsere Patienten ansprechen.

Das ist eine Herausforderung, um sich von den Werbebotschaften abzuheben. Über diese Spots wird mit Sicherheit kontrovers diskutiert werden. Genau das ist beabsichtigt, um die Thematik in das Blickfeld breiter Bevölkerungsschichten zu rücken. Unsere Spots „bohren am Nerv“...

ZT Welche Themen werden fokussiert?

Zum einen sollen die gesetzlich Versicherten unbedingt die kostenfreien Vorsorgeuntersuchungen wahrnehmen. Die Praxisgebühr darf nicht länger Hemmschwelle sein. Dabei



„Wir wollen dafür werben, dass mit den Festzuschüssen auch den Kassenzahnpatienten endlich die gesamte Palette der modernen Zahnheilkunde unter Kostenbeteiligung der Krankenkasse eröffnet wird.“ Dr. Janusz Rat, Vorsitzender der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns.

wird auf die Fortgeltung der Bonusheftregelung hingewiesen. Last but not least wird dafür geworben, dass mit den Festzuschüssen auch den Kassenzahnpatienten endlich die gesamte Palette der modernen Zahnheilkunde unter Kostenbeteiligung der Krankenkasse eröffnet wird.

ZT Wo sehen Sie Grenzen Ihrer Aktion?

Die Werbespots können nur der erste Anstoß sein, um die Patienten zum Nachdenken zu den angesprochenen Themen zu bewegen. Ergänzend wird die KZV Bayerns der Bevölkerung über das Internet www.bonuslaecheln.de (ab 30.05.2005 freigeschaltet) und die allgemeine Presse weiterführende Informationen zum Thema Vorsorge zur Verfügung stellen.

ZT Vielen Dank für das Gespräch. **ZT**

ANZEIGE

Zeigen Sie Profil

UNSERE SEITENZAHNFORMEN FÜR JEDE INDIKATION

www.ivoclarvivadent.de
Ivoclar Vivadent GmbH Technical
Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | D-73499 Ellwangen, Jage | Tel.: +49 (0) 79 61 74-240 | Fax: +49 (0) 79 61 767 26 | info@ivoclarvivadent.de

ivoclar
vivadent



INNUNGEN INTERN

Lutz Wolf als Obermeister wiedergewählt

Eindeutiges Vertrauensvotum für Vorstand der Niedersächsischen Zahntechniker-Innung (NZI)

Auf der ordentlichen Mitgliederversammlung am 22. April 2005 in Osnabrück haben die Mitglieder der NZI ihren bisherigen Obermeister Lutz Wolf, Osnabrück, in einer geheimen Wahl mit 96 % der abgegebenen Stimmen wiedergewählt. Dieses Wahlergebnis stellt eine eindrucksvolle Bestätigung für den Weg der Berufspolitik der NZI in der vergangenen Legislaturperiode dar und ist ein eindeutiges Signal für die Richtigkeit und Fortführung des auf der Basis des neuen Festzuschuss-Systems eingeschrittenen politischen Weges. Bestärkt wurde diese politische Zielrichtung durch die eindeutigen Wahlergebnisse

der beiden stellvertretenden Obermeister, Jürgen Schwichtenberg, Osnabrück (mit 98,7 %) und Frank Schollmeier, Hannover (mit 96 %). Wiedergewählt wurde auch

1. ZTM Dagmar Günther, Hannover; ZTM Alfred Schiller, Salzgitter, ZTM Heiko Bischoff, Northeim und ZTM Dieter Hohlbaum, Rastede. Besonders erfreulich ist, dass

nenwechsel Rechnung getragen wird.

Als Vorstandsmitglieder der regionalen Innungsbezirke sind einstimmig bestätigt worden – für Hannover: ZTM Andreas Steinweg, für Braunschweig: ZTM Stefan Enzenbach, für Göttingen: Heinrich Wenzel, für Oldenburg: ZTM Michael Galeotti, für Osnabrück: ZTM Reiner Tüpker und für Nord-Niedersachsen: ZTM Rüdiger Wandtke. Die langjährigen ehemaligen Vorstandsmitglieder Winfried Eimbeck aus Hannover, Franz-Otto Darius und Kurt Wassermann, beide aus Oldenburg, wurden eindrucksvoll und mit „Standingovations“ von der Innungsversammlung verabschiedet.

Zentrales Thema der Innungsversammlung waren die mit der Einführung des neuen Festzuschuss-Systems im Zusammenhang stehenden Umsetzungsprobleme. Für die zahntechnischen Betriebe ist seit Beginn des Jahres ein verheerender Versorgungseinbruch zu verzeichnen, der sich in einem Umsatzrückgang von 50 % widerspiegelt.

Die Bilanz nach 100 Tagen Festzuschuss-System ist für die Labore ein katastrophaler Auftragsrückgang, der Kurzarbeit und Entlassungen unumgänglich macht. Gefördert wurde diese dramatische Wirtschaftslage der Betriebe durch die flächendeckende verzögerte Genehmigungspraxis der Heil- und Kostenpläne durch die gesetzlichen Krankenkassen. Für die Versicherten zeigt die Bilanz, dass durch die Herausnahme von wesentlichen Standardleistungen das Niveau der Regelversorgung abgesenkt wurde. Somit entstehe der falsche Eindruck, dass Zahnersatz teurer geworden sei. Dadurch können Versicherte der GKV den eigentlichen Vorteil der Reform – die Ausweitung der Wahlmöglichkeiten zu medizinischen und technischen Fortschrittslösungen – nicht in Anspruch nehmen.

Mit Unverständnis nahm deshalb die Innungsversammlung auch die einseitigen Aussagen der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) auf, dass das Festzuschuss-System funktionierte und die Patienten die Neuregelungen annehmen würden. Die Zahlen und Fakten von Umfrageergebnissen zeigen dazu ein völlig anderes Bild. Die Wahrheit ist, dass 66 % der Zahnersatzanträge zu zögerlich bearbeitet werden.

Deshalb appelliert die NZI an die Politik, Krankenkassen und Zahnärzte, die ausgegrenzten Standardleistungen wieder in das System aufzunehmen. Nur über diesen Weg kann den Versicherten das Vertrauen in das neue Festzuschuss-System und die Vorteile der neuen Wahlfreiheit in den Versorgungsformen gegeben werden. **ZT**



Der gewählte NZI-Gesamtvorstand v. li. n. re.: Dieter Hohlbaum, Beisitzer im Vorstand; Reiner Tüpker, Bezirksmeister Osnabrück; Volker Hinrichs, stellv. Bezirksmeister Oldenburg; Andreas Steinweg, Bezirksmeister Hannover; Michael Galeotti, Bezirksmeister Oldenburg; Dagmar Günther, Beisitzer im Vorstand; Heinrich Wenzel, Lehrlingswart und Bezirksmeister Göttingen; Jürgen Schwichtenberg, stellv. Obermeister; Heiko Bischoff, Beisitzer im Vorstand; Lutz Wolf, Obermeister; Stefan Enzenbach, Bezirksmeister Braunschweig; Frank Schollmeier, stellv. Obermeister; Frank Fusenig, stellv. Bezirksmeister Braunschweig; Alfred Schiller, Beisitzer im Vorstand; Bernhard Wedler, Rechtsanwalt und Notar.

Heinrich Wenzel in seiner Funktion als Lehrlingswart. Als weitere Vorstandsmitglieder wurden mit überwältigender Mehrheit gewählt:

diese Neuwahlen davon gekennzeichnet waren, dass mit dem Nachrücken mehrerer junger Kollegen in die Vorstandsämter dem Generatio-

ZT Adresse

Niedersächsische Zahntechniker-Innung
Theaterstraße 2
30159 Hannover
Tel.: 05 11/3 48 19 37
Fax: 05 11/33 21 29
E-Mail: info@nzi.de
www.nzi.de



ANZEIGE

BAUSCH GNATHO-FILM SOFT OCCLUSAL FILM 16 µ

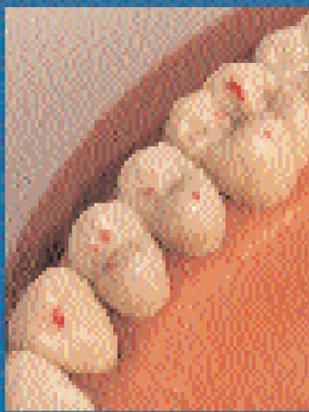


ERHÄLTlich ab April 2005
INFOS UNTER: WWW.GNATHO-FILM.DE

Auf Wunsch vieler Anwender nach einer besonders weichen und dehnbaren Folie wurde Bausch Gnatho-Film entwickelt. Folgende, besondere Eigenschaften zeichnen Gnatho-Film aus:

- eine ultra-dünne 16 µ Polyethylen-Folie
- eine 6 µ Soft-Farbbeschichtung aus Wachsen mit hydrophilen Komponenten
- besondere Reißfestigkeit

Diese einzigartige Folie passt sich den individuellen Gegebenheiten der jeweiligen Okklusalfäche optimal an. Die Dehnfähigkeit der Polyethylenfolie sowie der Soft-Farbbeschichtung ermöglichen die präzise Kontrolle der talisächlichen Kontaktpunkte.



Bausch
... für weichen Occlusal Film

Dr. Jason Bausch KG • Oskar-Schindler-Str. 4 • D-90769 Kelim
Telefon: 0221-70085-0 • Fax: 0221-70085-66
E-Mail: info@bauschdentale.de • Internet: www.bauschdentale.de

Versammlung im Lichte der Umsatzeinbrüche

Auf der letzten Mitgliederversammlung der Zahntechniker-Innung Württemberg war die berufspolitische Lage das Schwerpunktthema

Trotz der sicherlich nicht zufrieden stellenden Lage des Zahntechniker-Handwerks auf Grund von Umsatzeinbrüchen und Entlassungen in den Betrieben, zeigten sich die über 200 anwesenden Mitglieder auf der Innungsversammlung in Fellbach am 22. April nicht in schlechter Stimmung.

„Die Innung ist ja für das derzeitige Problem nicht verantwortlich“, hieß es aus den Reihen der Mitglieder. Im Gegenteil: Obermeister Klaus König machte deutlich, was die Innung alles zur Bewältigung der Krise beigetragen hat und noch beitragen wird.

„Die ZIW ist mit allen Partnern im Gespräch und hat viel erreicht“, so das Fazit des Obermeisters. Die Genehmigungsverfahren der Krankenkassen wurden beschleunigt. Die KZV Baden-Württemberg arbeitet gemeinsam mit den Innungen Baden und Württemberg an einer Lösung der Probleme. „Wir haben der Politik ganz klar gesagt, wo der Schuh drückt.“ Obermeister König berichtete von seinen Gesprächen unter anderem mit Wirtschaftsminister Clement und Staatssekretär Schröder. Im zweiten Teil der Innungs-



Trotz der aktuellen Situation im ZT-Handwerk in nicht schlechter Stimmung: Die ZIW-Mitglieder auf der Frühjahrsvollversammlung.

versammlung wurde den Mitgliedern das iq:z, das Informations- und Qualitätszentrum Zahntechnik der beiden Zahntechniker-Innungen Baden und Württemberg vorgestellt. Die Mitglieder beschlossen einstimmig die Fusion der Wirtschaftsgesellschaften der beiden Innungen zum iq:z. Dies wertete der Vorstand als großen Vertrauensbeweis.

Zum traditionellen Fachvortrag trat diesmal der weithin bekannte Zahntechnikermeister Enrico Steger an. Seine hochqualifizierten und trotzdem unterhaltsamen Ausführungen zum Thema Zirkon kamen sehr gut an und trugen

gen am Ende der Veranstaltung dann doch noch zu einer positiven Gesamtstimmung bei. **ZT**

ZT Adresse

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



ZT WIRTSCHAFT

Factoring als flexibler Baustein im Labor-Finanzmanagement

Preisabsenkungen und nun auch Probleme in der Umsetzung des Festzuschuss-Systems stellen viele Labore vor einen Liquiditätsengpass. Gerade in diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist das Factoring – ein flexibles und in Abhängigkeit zum Umsatz dynamisches Finanzierungsinstrument – eine echte Alternative zur Kreditfinanzierung. Werner Hörmann von der LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH stellt die Vorteile des Factorings vor.

Gibt es eigentlich eine gute Nachricht aus der Wirtschaft? Egal, welche Zeitschrift gelesen oder TV-Sendung gesehen wird, die Stim-

gende Kosten durch Material, Löhne und Technik stehen sinkenden Erträgen gegenüber. Wenn sich dann noch der Zahlungsfluss verlang-

änderte gesetzliche Bestimmungen sowie die teilweise zögerliche Behandlung der Anträge bei den Krankenkassen. Die Kreditinstitute werden diese Gesamtsituation bewerten und beim Rating des Dentallabors berücksichtigen. Vor allem die Entwicklung der Dentallabor-Situation in den letzten Wochen durch das Gesundheitsmodernisierungsgesetz macht die Banken vorsichtig. Worst-case: Kredite werden zögerlicher vergeben oder ganz verwehrt. Dem Labor droht ein Liquiditätsengpass. Selbst wenn die Bank den Kreditrahmen erweitert, bedeutet dies eine Erhöhung des wirtschaftlichen Risikos, für das der Dentallabor-Inhaber in der Regel persönlich haftet.

Eine weitere wesentliche Rolle spielt bei der Kreditfinanzierung der Zeitraum bis zur Entscheidung. Wie schnell kann auf eine veränderte Situation, einen erweiterten Bedarf reagiert werden? Was tun bei einer verzögerten Kreditgewährung? Um dieser Hürde aus dem Weg zu gehen, wird ein alternativer Finanzierungsbaukasten im Dentallabor notwendig.

Der Zeitfaktor als Entscheidungskriterium

Im Gegensatz zum Kreditwesen verhält sich das Factoring dynamischer in Abhängigkeit zum Dentallabor. Es ist für das Dentallabor eine schnelle, elegante und schlanke Lösung, sich den verändernden Marktsituationen anzupassen. Mit Factoring bedeutet Umsatzsteigerung auch Steigerung der Liquidität. Ganz praktisch gesehen heißt das, im Falle z. B. der LVG Stuttgart, dass die gestellten Rechnungen innerhalb von drei Werktagen vom Factor beglichen werden – die Laborliquidität verbessert sich und finanzielle Mittel werden frei für weitere Arbeiten.

Für Dentallabore bedeutet Factoring einen Finanzmanagement-Baustein zu haben, der sich der Leistungs- und Auftragsentwicklung flexibel anpasst. Mittels Factoring wird dem eingangs erwähnten Problem der Liquidität in Abhängigkeit zur Auftragslage begegnet.

Die Auftragsentwicklung ist, wie bei allen Unternehmen, nicht absehbar. Die freie Wirtschaft kennt seit langem die Aufgabenstellung und verwendet Factoring als Liquiditätsgarant. Der elementare Vorteil besteht darin, dass mit steigendem Umsatz auch die Liquidität kontinuierlich Schritt hält.

Das Finanzierungsinstrument „Factoring für Dentallabore“ wird seit 1984 in der hochsensiblen Dentallabor-Branche bundesweit von der LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft Stuttgart angeboten. Sie ist die älteste Institution ihrer Art im Dentallabor-Markt. Werner Hörmann, der Geschäftsführer der Stuttgarter LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft, bringt es auf den Punkt: „Factoring bedeutet für das Dentallabor kontinuierliche Liquidität und Sicherheit.“ Factoring gleicht marktbedingte extreme Schwankungen im Finanzhaushalt des Dentallabors aus – es bleibt handlungsfähig und ein stabiler Partner für seine Kunden.

Zusammenarbeit zwischen Labor und Praxis

In der Zusammenarbeit von Labor und Zahnarzt ändert sich nichts? Zugegeben, eine suggestiv gestellte Frage. Aber richtig beleuchtet erkennt man die Feinheiten. Für den Zahn-

Betrachtenswert an dieser Stelle ist die noch immer latent vorhandene Befürchtung von Laborinhabern hinsichtlich eines potenziellen

bor mehr Mythos als Wirklichkeit. Man stelle sich folgendes Szenario ohne Factoring vor: Ein Dentallabor benötigt dringend liquide

ZT Was ist Factoring?

Factoring ist der Ankauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Diese gehen mit allen Rechten, Pflichten und Risiken an den Factor, den neuen Eigentümer über. Betriebswirtschaftlich gesehen tritt für den Factoring-Nehmer, das Dentallabor, der Liquiditätseffekt so ein, als hätte sein Kunde sofort bezahlt. Bei dieser Finanzierungsform wird das Dentallabor weder Schuldner, noch geht es ein neues Kreditverhältnis ein. Factoring ist ein Finanzierungsinstrument, das in vielen Branchen einen Liquiditätsstandard setzt und schon lange praktiziert wird. Die LVG mbH, Stuttgart, ist die erste Gesellschaft, die das moderne Factoring auf die Bedürfnisse der Dentallaborbranche abgestimmt und adaptiert hat. Mit über 20 Jahren Erfahrung im Dentalmarkt sorgt sie zuverlässig für Liquidität und entwickelt neue Marketinginstrumente für Zahnarzt und Dentallabor, wie z. B. Patientenfinanzierung.

Interessenskonflikts. Näher fokussiert zeigt sich aber, wie unbegründet dies bei einem seriösen Factor ist. Dieser kennt und respektiert das fragile Zusammenspiel von Dentallabor und Zahnarzt. Zielt doch die Leistung des Factoring-Finanzdienstleisters genau auf die Beruhigung der Beziehung, denn nur eine entspannte Geschäftspartnerschaft garantiert einen erfolgreichen Work- und Cashflow.

Doch zurück zu den monetären Aspekten. Der ungehinderte Kapitalfluss des Factoring beschafft dem Dentallabor den Freiraum, Material, Gehälter, Nebenkosten usw. entspannter zu begleichen. Durch die gewonnene Liquidität ist das Dentallabor auch in weniger sicheren Zeiten ein zuverlässiger Arbeitgeber und dauerhafter Geschäftspartner seiner Zulieferer. Für den Zahnarzt scheint das weniger wichtig, allerdings nur auf den ersten Blick. Denn ein finanziell stabiles Labor ist auf Jahre hinaus für den Zahnarzt ein sicherer Partner. Eingearbeitete und sichere Labormitarbeiter liefern ihm die gewohnt hohe Qualität und wissen, worauf „ihr“ Zahnarzt Wert legt. Außerdem können, last but not least, nur finanziell stabile und existierende Dentallabore noch Jahre später Gewährleistung übernehmen. Factoring und verbesserte Liquidität bedeuten jedoch für den Laborinhaber auch den Kopf frei zu haben, um an die Zukunft denken zu können. Sie fordert wichtige Entscheidungen zu Investitionen und unternehmerischen Entwicklungen.

Mittel. Das Labor schreibt sofort seine Rechnung. Der belieferte Zahnarzt reagiert schnell und begleicht innerhalb von drei Tagen den Betrag. Gut für das Dentallabor, schlecht für den Zahnarzt. Für die Zahnarztpraxis bedeutet dies den Verlust von meist selbst kurzfristig benötigten liquiden Mitteln. Der Zahnarzt geht solange in finanzielle Vorleistung, bis der Patient und die Kassen die erbrachte Leistung begleichen. Selbst in einer langjährigen Geschäftsbeziehung ist dies nur in ganz wenigen Ausnahmen vorstellbar. Zumal der Zahnarzt ggf. selbst Rücklagen angreifen muss oder Kreditzusagen seitens der Banken benötigt, sich also in einer ähnlichen Situation wie das Dentallabor befindet.

Probieren geht über Studieren.

Für Inhaber von Dentallaboren gilt wie für alle Unternehmer, die richtige Entscheidung zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu treffen. Das Für und Wider zum Thema Factoring kann nicht rein theoretisch erfahren werden. Um sich ein praktisches Bild von den Vorteilen des Factorings machen zu können, bieten Finanzdienstleister wie die Stuttgarter LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft Probezeiträume zu verbesserten Konditionen an. Während dieses Abschnitts kann so problemlos getestet werden, ob sich die Liquidität optimiert und ob der Finanzhaushalt stabilisiert werden kann. ☐

ZT Adresse

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



Factoring ist der dynamische Baustein im Finanzmix des Dentallabors, da er sich flexibel dem Umsatz anpasst.

mung hebt sich nicht durch die Beiträge. Also gleich vorneweg, die Dentallabore stehen nicht alleine mit den unternehmerischen Problemen da, so extrem traf es jedoch kaum eine andere Branche. Denn der deutliche Unterschied zur freien Wirtschaft ist, dass Dentallabore und Zahnärzte viel stärker von politischen Entscheidungen, vor allem gesundheitspolitischen, abhängig sind. Wo Industrie und Handel „nur“ mit Basel II konfrontiert sind, ist der Bereich Zahngesundheit zusätzlich von Gesundheitsreformen betroffen. Auch die unternehmerischen Freiheiten sind eingeschränkt, denn nicht der Markt bestimmt die Nachfrage, sondern das gesetzliche Regulativ beeinflusst die Situation. Trotz dieser Vorzeichen wird von Zahnarzt und Dentallabor erwartet, dass sie ihrer gesellschaftlichen Aufgabe, der Erhaltung und Verbesserung der Zahngesundheit, gerecht werden. Doch die hier vorhandenen Mittel werden immer knapper.

Dentallabor-Inhaber und Zahnärzte bringen es immer wieder auf den Nenner: „Steig-

samt oder gar Zahlungen ausfallen, führt das zu finanziellen Engpässen.“ Wenn nicht Rücklagen über Jahre aufgebaut wurden, bleibt nur der Gang zur Bank. Oder als eine echte Alternative zum klassischen Kreditwesen: das Factoring. Es bietet eine flexible und elegante Lösung zur Verbesserung der Laborliquidität.

Die Bank, „Basel II“ und der Markt

Jetzt, da der Gesetzgeber eine erneut veränderte Marktsituation für Dentallabore schafft und alle Wirtschaftszweige mit der Konjunktur zu kämpfen haben, stehen Banken ihren Kunden noch zurückhaltender gegenüber. Auf Grund der gesundheitspolitischen Entwicklung trifft dies besonders auf die Dentalbranche zu. Die drastischen Umsatzeinbrüche in den Anfangsmonaten von 2005 sind nicht ein Zeichen verbesserter Zahngesundheit und weniger Bedarf an Zahnersatz, sondern die Reaktion der Patienten auf ihre Unsicherheit, auf Grund der auf sie künftig zukommenden Selbstkosten durch ver-



Durch Factoring entfallen lange Zahlungsziele nach der Rechnungsstellung. Die Fix- und die variablen Kosten eines Auftrags können so schnell aufgefangen werden.

arzt ändert sich hierbei nichts, er bezahlt lediglich an den Factor. Ganz selbstverständlich bleibt der Dentallabor-Inhaber für seine Zahnärzte kompetenter Ansprechpartner. Losgelöst von Zahlungsfragen können sie sich gemeinsam um die Belange der Patienten kümmern.

Unterstützen Zahnärzte die Entscheidung ihres Labors für Factoring?

Unterhält man sich mit Zahnärzten, entdeckt man schnell, wie offen mit dem Thema Factoring umgegangen wird. Fast scheint die allzu oft zitierte Angst vor dem Finanzierungsinstrument Factoring im Dentalla-

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Die Stuttgarter LVG bietet in ihrem Factoring-Servicepaket neben der permanenten Finanzierung von laufenden Forderungen einen zusätzlichen Sicherheitsbaustein. Mit ihm werden die Dentallabore vor Forderungsausfällen geschützt.

Das Leistungsspektrum im Fokus:

- Finanzierung der laufenden Forderungen und Außenstände
- Laufende Liquidität
- Sicherheit bei Forderungsausfällen
- Stärkung des Vertrauensverhältnisses Zahnarzt und Labor
- Abbau von Bankverbindlichkeiten
- Schaffung finanzieller Freiräume für Ihr Labor

INFO

ZT PRODUKTE

IDS 2005: Trends, Produkte und Innovationen

Besucherrekord bei der weltweit bedeutendsten Dentalmesse. Am Ende konnten die Aussteller ein überraschend positives Resümee ziehen, denn die Anwender blicken optimistisch in die Zukunft. Vier Experten berichten über Innovationen und Weiterentwicklungen in den Bereichen Implantatsysteme, CAD/CAM, Vollkeramik, Verblendkeramiken und Totalprothetik

(nb) – Rund 75.000 Fachbesucher informierten sich in Köln über die Branchenneuheiten aus aller Welt. Damit erhöhte sich die Besucherzahl im Vergleich zur vorhergehenden IDS um 20 Prozent, die der ausländischen sogar um 28 Prozent. Die IDS hat somit ihre Position als weltweit größte und bedeutendste Leitmesse der Dentalbranche nochmals deutlich ausgebaut. „Besonders erfreulich ist, dass die Besucher gut vorbereitet und mit gezieltem, substanziellem Interesse auf die Stände kamen. Alles in allem war der Messeverlauf sehr positiv und der Erfolg erheblich größer als 2003“, so die Einschätzung von Dr. Martin Rickert, Vorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI).

Die Hersteller konnten nach fünf Tagen ein überaus positives Resümee ziehen, denn sowohl der Fachhandel als auch die Anwender orderten deutlich mehr als erwartet. Im Zentrum des Interesses standen im zahnärztlichen Bereich die digitale Vernetzung der Praxis sowie Neu- und Weiterentwicklungen hinsichtlich Prophylaxe, Früherkennung und Zahnerhalt. Im Laborbereich zogen die Innovationen und Weiterentwicklungen im Bereich der neuen

frequentiert. Große Beachtung fanden auch Produkte, die den Patientenkomfort im Visier haben, sowie ästhetische und funktionelle Weiterentwicklungen innovativer Werkstoffe.



ZTM Michael Fürst van Alen, Flensburg (Implantatsysteme).

Um Ihnen einen breiten Überblick über die Innovationen in wichtigen, zukunftsorientierten Bereichen der Zahntechnik zu bieten, haben vier Experten, echte Trendscouts auf ihrem Gebiet, für Sie die Neuheiten erkundet.

Implantatsysteme

Die Anforderungen an ein Implantatsystem sind unterschiedlich. Legt der Implantologe Wert auf verbesserte

tatsystems werden letztlich vor allem die prothetischen Lösungsmöglichkeiten entscheidend sein. Hier ist eindeutig ein Trend zur maßgeschneiderten Implantologie bzw. zur patientenindividuellen



ZTM German Bär, Sankt Augustin (Verblendkeramiken und -komposite).

Einzelanfertigung zu erkennen. Gleichzeitig erfordern die gestiegenen Anforderungen an die weiße und rote Ästhetik immer individuellere Abutmentdesigns. Hier treten CAD/CAM-Verfahren in Verbindung mit Zirkonoxid immer mehr in den Vordergrund. Passend dazu konnten nahezu 15 Anbieter Ästhetikkomponenten zur IDS bieten, doch stellt sich das Beschleifen konfektionierte Zirkonoxidabut-

Hier sind schon jetzt individualisierte Abutments aus Zirkonoxid lieferbar: für das Bränemark® System, Replace® Select und neuerdings für Straumann-Implantate. Gescannt wird über die Pro-



ZT Betriebswirt d. H. Matthias Ernst, Würzburg (Totalprothetik).

cera® Scanner (andere Scanner sind möglich), die Daten schließlich zur Herstellung nach Stockholm gesandt. Der Forderung nach einem passive-fit bei größeren Arbeiten wird Nobel Biocare mit dem All-on-Four System gerecht. Das Unternehmen 3i bietet ebenfalls die Möglichkeit über das Abscannen der healing-abutments individualisierte Aufbauten zu liefern. Gescannt und produziert wird in den USA.

CAMLOG stellt die Verbindung zur Fixtur weiterhin über einen Titankern her, welcher mit einem individualisierbaren Zirkonoxidaufbau verklebt wird. Bewährt sich jetzt noch das metallfreie Zirkonoxid-Implantat Z-Lock für metallsensible Patienten, haben wir mehr als wir brauchen. Dennoch: Nicht die Systeme allein sind entscheidend, sondern der Umgang mit ihnen. Unsere Wünsche für die nächste IDS: nachvollziehbare Strukturen zur Verbesserung der Planung und der Kommunikation für zufriedene Patienten und eine lange Verweildauer der Versorgung im Munde bei angemessenen Preisen.

(von ZTM Michael Fürst van Alen)

CAD/CAM und Vollkeramik

Vor dem Hintergrund, dass im Jahr 2004 schon über 600.000 Restaurationen mit Computerunterstützung aus Vollkeramik ausgeschliffen wurden, brachte die vergangene IDS weitere Impulse, die diese Entwicklung beschleunigen werden. Alle „Global Player“ der Dentalindustrie zeigten Flagge mit neuen Applikationen für Scanner, Software, Werkstoffe und Hardware. Weltweit wurden seit der Einführung des Lava™-Systems durch 3M ESPE über 100.000 Restaurationen aus Zirkonoxidkeramik eingegliedert. Die besondere Eignung der 3M ESPE Zirkonoxidkeramik für Kronen und Brücken veranlasste das unabhängige US-Fachjournal „Dental Advisor“, dem System 4,5 Sterne von fünf möglichen Sternen zuzuerkennen. Die Indikation für

techniker benötigt nur noch eine einzige Schichtkeramik (IPS e.max Ceram) für seine vollkeramischen Gerüste. Das Gesamtsystem enthält Werkstoffe für die Presstechnik und für die CAD/CAM-Verarbeitung. Aus Lithiumdisilikatkeramik werden Kappchen und Brückengerüste gepresst zur anschließenden Verblendung. Für CAD/CAM steht das IPS e.max CAD, eine Lithiumdisilikat-Graskeramik für ästhetisch hochwertige Restaurationen zur Verfügung. Hochbelastbare Kronen- und Brückengerüste für den Prämolaren- und Molarenbereich werden computergestützt aus IPS e.max ZirCAD ausgefräst; die Grünling-Methode gewährleistet ein zügiges Verarbeiten der Zirkonoxid-Blanks. Die ZrO₂-Gerüste können auf dem Sirona inLab-System oder Everest von KaVo ausgeschliffen werden.

KaVo hat seinen Everest® Scanner mit XXL-Tempo ausgestattet. Die Auflösung wurde um das Vierfache und die Messgenauigkeit um 25 Prozent gesteigert. Im Ergebnis schrumpft die Zeit zum Scannen eines Kronenstumpfs auf drei Minuten. Bis zu zwölf Glieder können gleichzeitig vermessen werden. Die Konstruktions-Software ermöglicht nun den „virtuellen Quetschbiss“. Auf der Werkstoffseite bietet KaVo nun die schwindungsfreie Zirkonoxidkeramik Everest® HPC (High Performance Ceramic) an. Nach dem Ausfräsen des Grünlings kann die Passung im Modell kontrolliert werden. Beim anschließenden Reaktionsintern bleiben die Abmessungen unverändert.

Das Procera® System von Nobel Biocare, seit 1988 mit über 5 Millionen Kronen im Markt, erhielt unter dem Dachbegriff NOBELESTHETICS™ ein Update für Brücken im Front- und Seitenzahngelände. Der taktile arbeitende Procera® Forte Scanner erfasst auch große Modellsegmente für Brückenkonstruktionen und bezieht auch benachbarte Zähne und Bissabdrücke in die Vermessung ein. Der neue Werkstoff Procera® Bridge Zirconia basiert auf Zirkonoxidkeramik und ist für 2- bis 4-gliedrige Brücken-



10 Restauration mit dem Lava™-System (3M ESPE).



11 Brückengerüst mit Procera® Bridge Zirconia (Nobel Biocare).

Technologien und Materialien die Besucher in ihren Bann. Insbesondere Anbieter, deren Produkte die Pro-

Augmentationsmaterialien und eine beschleunigte Osseointegration, suchen die Prothetiker stets nach einer Ver-

ments mehr als mühsam dar. Hier suchen selbst große Firmen Kooperationspartner im CAD/CAM-Bereich. So bietet Straumann, neben dem neuen Gold-Sekundärteil RN synOcta®, mit CARES (Computer Aided REStoration Service) die Möglichkeit, Implantat-Abutments zu individualisieren. In exklusiver Zusammenarbeit mit Sirona wurde die Möglichkeit entwickelt, über Einmalscankörper ein individuelles Abutmentdesign am Computer zu entwerfen. Die Software ist sehr anwenderfreundlich, die Abutments bisher in Titan lieferbar. Die Fertigung erfolgt zentral in der Schweiz. Weitere Fräszentren sollen folgen, wie auch die Möglichkeit, Zirkonoxid-Abutments zu gestalten. Ebenso auf zentrale Fertigung setzt Nobel Biocare.

Neben dem ZENOTec System, einem CAD/CAM-System entstanden aus der Allianz mit der i-mes Gruppe und Xawex.

journal „Dental Advisor“, dem System 4,5 Sterne von fünf möglichen Sternen zuzuerkennen. Die Indikation für



12 Restauration mit der Zirkonoxidkeramik Everest® HPC (KaVo).

zesskette im Labor optimieren und somit die Wertschöpfung erhöhen, waren stark

besserung der ästhetischen Möglichkeiten. Für den dauerhaften Erfolg eines Implan-



13 Einfärbungen mit COLORING LIQUID (VITA).

sorgte Wieland Dental + Technik auch mit seinem neuen BTT® Implantat INTERNA® für eine Überraschung. Astra Tech versorgt uns neben einem konfektionierten Abutment aus Keramik mit der kostengünstigen Variante des Direct Abutment.

Lava™-Seitenzahnbrücken wurde inzwischen auf vier Glieder ausgeweitet. Das vor 15 Jahren gestartete IPS Empress® System von Ivoclar Vivadent wurde unter dem Namen IPS e.max® durch fünf modulare Komponenten ergänzt. Der Zahn-

gerüste geeignet – auch für Implantatkonstruktionen. Das Angebot rund um das inLab-System hat Sirona beträchtlich erweitert. Der externe inEos-Scanner beschleunigt das Vermessen des

Fortsetzung auf Seite 14

Fortsetzung von Seite 13

Modellstumpfs auf 10 bis 35 Sekunden. Der Zeitgewinn vergrößert sich, wenn die Gegenzahnsituation mit erfasst wird. Neben der In-House-Verarbeitung kann

Internetportal infiniDent an ein Fräszentrum sendet. Die Teile können wahlweise in Aluminiumoxid, Zirkonoxid, EM- und NEM-Legierungen gefertigt werden, Abutments auch aus Titan. Keramikspezialist **VITA**

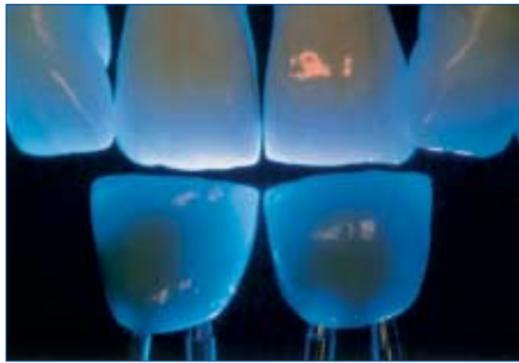
Ausschleifen mit 40 mm langen ALUMINA-BLANKS. Sie sind geeignet zur Stapelverarbeitung von Kronengerüsten für den Front- und Seitenzahn im Sirona **inLab**-System. Die yttriumstabilisierten VITA YZ CUBES aus Zirkonoxidkeramik sind nun auch mit 55 mm Ausdehnung und 14x15 mm Kantenlänge verfügbar. Damit können fast alle anatomischen Situationen realisiert werden. Reines Aluminiumoxid ist die Basis der neuen In-Ceram AL CUBES für Front- und Seitenzahnkronen, für Anterior-Brücken mit einem Zwischenglied sowie für Primärkronen in der Teleskoptechnik. YZ CUBES und AL CUBES gibt es nun in einem Elfenbeinton, ähnlich dem natürlichen Dentin. Neu ist das COLORING LIQUID in fünf Helligkeitsstufen zum vollständigen und partiellen



17 Creation TI Bleachshade-Set (Creation Willi Geller).

der Zahntechniker die Gerüste auch außerhalb fertigen lassen, indem er die Konstruktionsdaten über das

Zahnfabrik **18** ergänzte die seit zehn Jahren bewährten In-Ceram[®] Keramikblocks für das computergestützte



18 Carrara Interaction (links) vs. herkömmliche Keramik (rechts) (Elephant).

Einfärben von ausgeschliffenen In-Ceram Gerüsten vor dem Sinterprozess.

(von Manfred Kern, Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V.)

Verblendkeramiken und -komposite

Creation Willi Geller **17** – das heißt Tradition und Innovation. So entstand „Wieder eine echte Creation“, die Cre-

ation TI. Sie schließt den Kreis der Verblendkeramiken für alle Fans

dieser Keramiklinie. Das Prinzip der Interaction[®] Keramiken von Elephant Dental **18** kopiert den funktionalen Schichtaufbau der Natur. Alle wurzelnahen Schichten sind fluoreszierend, alle anderen Schichten überwiegend transparent und opaleszierend. Die technischen Verbesserungen liegen in der Fluoreszenz. Mit wenig Verarbeitungsaufwand bieten die Interaction System-Keramiken Ästhetik für Zirkoniumdioxid (Sakura Interaction) und für normalexpandierende traditionelle Legierungen (Antagon Interaction). Daneben gibt es Carrara Interaction als hochexpandierende niedrigschmelzende Verblendvariante.

GC Initial von der Firma GC **19** präsentiert sich als vielseitige Lösung für Standard-, High-Tech- und High-End-Keramikrestorationen auf unterschiedlichen Gerüstwerkstoffen. Alle Systemkomponenten sind farb- und schichtkompatibel. GC bringt zur Mitte des Jahres Dentine und Opakdentine mit dem Namen GC GRADIA C auf den Markt. Das C steht für die Farben des VITA Classic Farbrings und ermöglicht eine optimale Reproduktion der Vitafarben. CeHa WHITE[®] von C. Hafner **20** ist eine Glaskeramik mit naturidentischen Schichteigenschaften. Das wirtschaftlich interessante Sortiment besteht aus nur 36 Massen und dient zur Verblendung von hochschmelzenden, normalexpandierenden Aufbrennlegierungen.

IPS e.max Ceram heißt die neue niedrigschmelzende Nano-Fluor-Apatit-Glaskeramik aus dem Hause Ivoclar Vivadent **21**, die zur Verblendung aller IPS e.max[®] Komponenten dient. Das Material eignet sich zur Beschichtung von IPS e.max Lithium-Disilikat und auch für Zirkoniumoxid-Gerüste. Das Schichtkonzept ermöglicht sowohl auf der zahnfarbenen/transluzenten Glaskeramik als auch auf den weniger lichtdurchlässigen Zirkoniumoxidgerüsten farbsichere Restaurationen. Die IPS InLine[®] Leuzit Metallkeramik schafft Verblendungen mit nur zwei Hauptbränden. Die gezielte Einstellung der Korngrößen in Verbindung mit einem einfachen Schichtkonzept reproduziert schnell die gewünschte Farbschlüsselfarbe. Bei SR Adoro[®] handelt es sich um ein neu entwickeltes, mikrogefülltes licht-/hitzehärtendes Verblendkom-



24 ALLUX[®]-Verblendkeramik (Wieland).

posit, das sich sowohl für metallunterstützte Voll- und Teilverblendungen als auch für metallfreie Restaurationen eignet.

NobelRondo[™], die Verblendkeramik von Nobel Biocare **22**, sorgt für homogene, plaqueresistente und gingivafreundliche Oberflächen, ist gut polierbar und besitzt eine 20%-50% (120 MPa) höhere Biegefestigkeit als vergleichbare Keramiken. Sie ist erhältlich als Alumina- und Zirkonia-Mikrostruktur Schichtkeramik.

VINTAGE, das klassische und bewährte Verblendkeramiksystem von SHOFU Dental **23**, erhielt zur Komplettierung die VINTAGE ZR – eine Schichtkeramik zum Aufbrennen auf Zirkoniumdioxidkeramik schichtanalog zur Vintage Linie.

Wieland Dental+Technik **24** hat die bestehenden Verblendkeramiksysteme durch die ALUX leuzitfreie HDAM[™] Mikrostruktur und ZIROX erweitert. Mit ihnen können passend zum neuen Frässystem ZENO Tech Aluminiumoxidkeramik- und Zirkoniumdioxidgerüste verblendet werden. Alle Systemkomponenten sind farb- und schichtidentisch zur X-Serie und bieten eine einfache und sichere Farbproduktion.

(von ZTM German Bär)

Totalprothetik

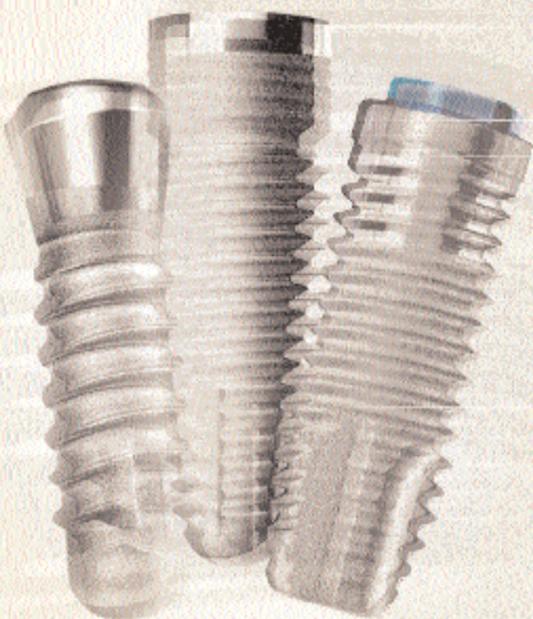
Allmählich setzt sich die Erkenntnis durch, dass ein perfektes 28er mehr ist als die Summe der Einzelzähne. Die Industrie gibt uns mittlerweile viele Möglichkeiten, die unterschiedlichsten Aufstellkonzepte zu verwirklichen. Was sollte also noch Neues kommen auf der diesjährigen IDS? Nun, die Welt wird kleiner und überschaubarer, was lag also näher für Heraeus Kulzer **25**, als ihre neueste Kreation Mondial[®] zu nennen – basierend auf der bewährten Classic Linie im digitalen Formenbau umgesetzt.

DENTSPLY DeguDent **26** stellte der Weltöffentlichkeit die neuen Formen der Genios[®] Zahnlinie vor. Auf vielfachen Wunsch der Anwender dieses schon mehrere Jahre am Markt existenten Front- und Seitenzahnsortiments wurden basal reduzierte Formen für die Kombinationsprothetik entwickelt. Sie verringern den Schleifaufwand des Technikers und geben ihm somit Zeit für das Wesentliche, die anatomische Aufstellung.

ANZEIGE

Entscheidend für eine Idee ist nie, wie sie sich verwirklicht, sondern was sie an Wirklichkeit enthält.

Stefan Zweig



LIFECORE
BIOMEDICAL

40 Jahre Erfahrung ist mehr als eine Idee.

Lifecore Biomedical GmbH Jägerstraße 66 53347 Alfter
Telefon 02222 - 92 94-C Fax 02222 - 97 73 56
www.lifecore.de eMail: info@lifecore.de

ZT Adressen

1 Straumann GmbH
Jechtinger Straße 9
79111 Freiburg
Tel.: 07 61/45 01-0
Fax: 07 61/45 01-1 49
E-Mail: info.de@straumann.com
www.straumann.com

2 14 16 Sirona Dental Systems
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/16-0
Fax: 0 62 51/16-25 91
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de

3 13 22 Nobel Biocare Deutschland GmbH
Stolberger Straße 200
50933 Köln
Tel.: 02 21/5 00 85-0
Fax: 02 21/5 00 85-3 33
E-Mail: info@nobelbiocare.com
www.nobelbiocare.com

4 3i
91 Waterloo Road
London SE1 8XP
Tel.: +44 20 7928 3131
Fax: +44 20 7928 0058
E-Mail: london@3i.com
www.3i.com

5 i-mes Dentalsysteme GmbH
Im Leibolzgraben 16
36132 Eiterfeld
Tel.: 0 66 72/89 82 28
Fax: 0 66 72/89 82 22
E-Mail: info@i-mes.de
www.i-mes.de

6 Xawex AG
Lohwisstraße 42
CH-8123 Ebmatingen
Tel.: +41 1-8 25-61 41
Fax: +41 1-8 25-61 44
E-Mail: info@xawex.ch
www.xawex.ch

7 24 Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG
Schwenninger Straße 13
75179 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/3 70 50
Fax: 0 72 31/35 79 59
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

8 Astra Tech AB
Aminogatan 1
S-431 21 Mölndal
Tel.: +46 31-7 76 30 00
Fax: +46 31-7 76 30 12
E-Mail: infomaster@astratech.com
www.astratech.com

9 CAMLOG Biotechnologies AG
Steinengraben 22
CH-4051 Basel
Tel.: +41 61-2 85 14 20
Fax: +41 61-2 85 15 16
E-Mail: info@camlog.com
www.camlog.com

10 3 M ESPE AG
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0 81 52/7 00-0
Fax: 0 81 52/7 00-13 66
E-Mail: info@3mespe.com
www.3mespe.com

11 21 Ivoclar Vivadent GmbH
Postfach 11 52
73471 Ellwangen, Jagst
Tel.: 0 79 61/8 89-0
Fax: 0 79 61/63 26
E-Mail: info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de

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

15 30 VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Postfach 13 38
79704 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/5 62-0
Fax: 0 77 61/5 62-2 99
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

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

18 Elephant Dental GmbH
Tibarg 40
22459 Hamburg
Tel.: 0 40/54 80 06-0
Fax: 0 40/54 80 06-1 50
E-Mail: hamburg@eledent.de
www.elephant-dental.de

19 GC Germany GmbH
Paul-Gerhardt-Allee 50
81245 München
Tel.: 0 89/89 66 74-0
Fax: 0 89/89 66 74-29
E-Mail: info@gcgermany.de
www.germany.gceurope.com

20 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

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

25 Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0 61 81/35-0
Fax: 0 61 81/35-30 68
E-Mail: dental@heraeus.com
www.heraeuskulzer.de

26 DENTSPLY DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/59-00
Fax: 0 61 81/59-59 62
E-Mail: info@degudent.de
www.dentsply-degudent.de

27 Amann Girrbach 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

28 Zahnfabrik Bad Nauheim GmbH & Co Luxor KG
Frankfurter Straße 70
61231 Bad Nauheim
Tel.: 0 60 32/80 92-0
Fax: 0 60 32/80 92-46
E-Mail: info@zahnfabrik.net
www.zahnfabrik.net

29 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



29 Neue Genios® Seitenzahnformen mit reduziertem Basalbereich (DENTSPLY).

AmannGirrbach **27** erweiterte ihre Zahnlinie Creaparl um kleinere Zahnformen. Auch dies war von Anwendern immer wieder gefordert worden. Eine Renaissance der Keramikzähne kommt von der Zahnfabrik Bad Nauheim **28**. Der vor zwei Jahren eingeführte ORBITAL-Seitenzahn erhält sein Pendant nun in Keramik. Eine neue Keramik-

mischung macht die frühere Aussage zunichte, dass Keramikzähne kontraindiziert für das Kiefergelenk sind. Die Morphologie der Okklusalfäche ist so gestaltet, dass alle Aufstellkonzepte ohne großen Aufwand realisiert werden können und sowohl Zahn zu Zahn als auch Zahn zu Zweizahn möglich sind. Ebenfalls neu sind Keramikschalen, die mit kera-



29 integral® esthetic press. Kleines Sortiment mit höchster Effektivität (Merz Dental).

mischer Malfarbe individualisiert und mit zahnfarbenem Autopolymerisat hinterlegt eine echte Alternative zu gepressten Frontzähnen sein können. Auch Merz Dental **29** präsentierte eine neue Schale. Diese besteht allerdings aus hochvernetztem PMMA und ist hinterlegbar mit integral® esthetic press, dem neuen kaltpolymerisieren-

den, zahnfarbenen Kunststoff. Die VITA Zahnfabrik **30** tat etwas für den Nachwuchs und zeigte an ihrem Stand die Herstellung von Kunststoffzähnen, um zu verdeutlichen, welcher Aufwand notwendig ist, um qualitativ hochwertige Zähne anzufertigen. **ZT**

(von ZT, Betriebswirt d. H., Matthias Ernst)

ANZEIGE

Wer mit uns arbeitet, ist erfolgreicher.



- **BEDRA DYNAMIK**
Die Qualitätsgarantie
- **dieberatungspraxis**
Vision für Praxis und Labor
- **BEDRA ZahnKredit**
- **Bio-Dentallegierungen**
- **Ganzheitliche Konzepte**
- **Innovative Verfahrenstechniken**
- **polypress®**

**Sprechen Sie mit uns.
Jetzt!**

Telefon 0 70 33 - 69 36 0

BEDRA GMBH • Merklinger Str. 9 • 71263 Weil der Stadt
Tel.: 0 70 33 - 69 36 0 • Fax: 0 70 33 - 69 36 50



www.bedradent.com
info@bedradent.com

*Die Investition in
Ihre Zukunft*

Cercon wird um virtuelle Kronen- und Brückenkonstruktion erweitert

Auf der diesjährigen IDS konnten die Messebesucher bereits die neue CAD-Einheit Cercon scan in Funktion erleben, die in der zweiten Jahreshälfte auf den Markt kommen wird. In Kombination mit dem Modul Cercon design können dann Gerüste komplett am Bildschirm konstruiert werden.

Cercon smart ceramics – die Zirkonoxidtechnologie von DeguDent – steht für hochwertige vollkeramische Kronen und Brücken für den Front- und Seitenzahnbereich. Gerade bei komplexen Gerüsten – bis hin zu Inlaybrücken oder geteilten Brücken – spielt die CAM-gestützte Herstellung ihre Stärken voll aus. Zu Beginn fertigt der Zahn-techniker hier ein Wachsmo- dell, sodass weitgehend in der

klassischen handwerklichen Weise gearbeitet werden



Cercon-Produktmanager Jürgen Pohling an der neuen Cercon scan-Einheit.

kann. Anschließend wird die Form in der Scan- und Fräseinheit Cercon brain in Zirkonoxid umgesetzt. Neben der reinen CAM-Strategie ermöglicht das Modul Cercon design bereits die virtuelle Konstruktion von Kronengerüsten mit der CAD/CAM-Methode. Anlässlich der Internationalen Dental-Schau 2005 stellte DeguDent nun das neue Laser-gestützte Cercon scan Mo-

dul vor. Damit lassen sich sogar ganze Modelle oder Kiefersegmente erfassen. Durch Kombination von Cercon scan und Cercon design erhält der Zahn-techniker die Möglichkeit, Kronen- und Brückengerüste komplett virtuell zu konstruieren bzw. zu modellieren. Die neue Funktionseinheit fügt sich harmonisch in die Cercon Geräte-Familie ein und erlaubt ein komfortables Arbeiten. Automatische Ka-

librierung, einfache Modell-aufnahme und Justierung, ein ökonomisches Scanver- fahren und ein müheloses Zusammenspiel mit Cercon design sind nur einige ihrer wichtigsten Eigenschaften. Das Zirkonoxid-Vollkeramik-System Cercon smart ceramics lässt mit der Erweiterung durch Cercon scan und Cercon design die freie Wahl, Kronen- und Brückengerüste in CAM-Strategie oder alternativ mit dem CAD/CAM-Ver- fahren herzustellen. Entscheidend sind die Wirtschaftlich- keit und die persönlichen Vor- lieben des Technikers. Die von DeguDent entwickelten CAD- Module lassen sich intuitiv leicht bedienen und rasch er- lernen. Auch PC-unerfahrene Zahn-techniker können damit

in kurzer Zeit Einzelkronen aus Zirkonoxid herstellen – und werden sicher Freude am „Computer Aided Design“ ha- ben.

Das Modul Cercon scan wird in der zweiten Jahreshälfte 2005 verfügbar sein. Die Vor- stellung vor einem breiten Publikum erfolgte bereits auf der Internationalen Dental- Schau im April in Köln. **ZT**

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/59 50
Fax: 0 61 81/59 57 50
E-Mail: info@degudent.de
www.degudent.de

Laborsystem der Spitzenklasse

Ultimate 450 von NSK – das elektrische Mikromotor-System für Dentallabore

Das Gerät der Serie Ultimate 450 gehört als Desk-Top-Ausführung in die Spitzenserie unter den Laborprodukten. Es wird über einen Mikroprozessor geregelt und ermöglicht die maximale Leistung des eingebauten bürstenlosen Mikromotors. Der Drehzahlbereich reicht von 1.000 – 35.000/min. Es stehen beim Kauf die drei Modelle Torque, Compact und E-Type zur Auswahl.

Der Mikromotor des Typs Torque bietet Höchstleistung in seiner Klasse, das heißt maximale Leistung und 4,5 Ncm. Der Motor des Typs Compact ist leicht, komfortabel in der Handhabung und damit speziell für Frauen ausgelegt. Der Mikromotor des Typs E-Type hat die gleichen Leistungsmerkmale wie Typ Compact und kann an alle ISO E-Type-Hand- und Winkelstücke angeschlossen werden.

Die Ultimate 450 bürstenlo-

sen Mikromotoren sind absolut wartungsfrei. Die interne Lastprüfung von NSK hat die Haltbarkeit im Dauerbetrieb für mehr als 5.000 Stunden nachgewiesen.



Ultimate 450.

Der hermetisch bürstenlose Motor reduziert den Geräuschpegel um 20 Prozent im Vergleich mit anderen konventionellen Modellen. Hierdurch wird die Arbeitsumgebung ruhiger und angenehmer.

Die Serie Ultimate 450 bietet die optimale Mikroprozessorsteuerung des Mikromotors. Der Mikroprozessor regelt sich automatisch auf die optimale Drehzahl und das optimale Drehmoment, selbst beim Schneiden der

unterschiedlichsten Materialien. Zittern und Springen der Bohrer wurden eliminiert. Hierdurch ist ein präziseres und glatteres Schneiden und Polieren möglich.

Das Gerät erkennt automatisch, welcher Mikromotor angeschlossen ist, sodass die Eigenschaften jedes Mikromotors vollgenutzt werden.

Der Ultimate 450 Mikroprozessor verfügt über eine Eigendiagnosefunktion und ein Fehlercode-Display. Der Anwender kann so mögliche Fehler unverzüglich erkennen bzw. überprüfen, ob alle Funktionen einwandfrei sind. **ZT**

ZT Adresse

NSK Europe GmbH
Westerbachstr. 58
60489 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/7 42 29 90
Fax: 0 69/74 22 99 29
E-Mail: info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de

Vielseitige Vorteile mit VINTAGE ZR

Auf IDS wurde neues Verblendkeramiksystem aus dem Hause SHOFU vorgestellt

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 werkstoffspezifischen Vorteilen wurden die VINTAGE ZR Keramikmassen für eine rationelle Arbeitstechnik konzipiert. Diese erreichte man durch eine besonders feine und homogene Partikelstruktur der ZR Opaque-Dentine und Dentinmassen, die bereits bei extrem dünnen Schichtstär-

ken 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 rationellen 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

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

ZT Adresse

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

IPS e.max[®]: wirtschaftlich, ästhetisch und vielseitig

Erstmals auf der diesjährigen IDS präsentierte Ivoclar Vivadent das neue Vollkeramiksystem IPS e.max[®], das im September 2005 auf den Markt kommt

IPS e.max[®] ist ein einzigartiges Materialsystem für die Vollkeramik. Es besteht aus insgesamt fünf kompatiblen Produkten für die Press-technik und die CAD/CAM-Technologie. Damit setzt Ivoclar Vivadent als kompetenter Material-Hersteller mit 15 Jahren Erfahrung in der Vollkeramik einen neuen Meilenstein.

PRESS Technologie

Für die Presstechnik wurde IPS e.max Press, Lithium-Disilikat-Glaskeramik-Rohlinge, entwickelt. Mit ihnen werden Kappchen und Brückengerüste für die Verblendung mit IPS e.max Ceram gefertigt. Mit dem Fluor-Apatit-Glaskeramik-Rohling IPS e.max ZirPress werden Zirkonoxidgerüste (z.B. aus ZirCAD) überpresst. Die Press-On-Technik optimiert auf einfache und effiziente Weise die Herstellung ästhetischer, zirkonoxidunterstützter Kronen und Brücken.

CAD/CAM-Technologie

IPS e.max CAD ist eine im „ungebrannten“ Zustand blau gefärbte Lithium-Di-



silikat-Glaskeramik für die Schleif-Technik. Durch das anschließende, einfach durchzuführende Kristallisieren in einem Ivoclar Vivadent Keramikofen erhält sie die endgültigen physikalischen und optischen Eigenschaften wie Festigkeit und Transparenz. IPS e.max ZirCAD ist ein teilgesinterter Zirkonoxid-Block (Grünling) zum Schleifen von hochfesten Kronen- und Brückengerüsten.

Ästhetisch anspruchsvoller Überbau

Das verbindende Element ist die Nano-Fluor-Apatit-Glaskeramik IPS e.max Ceram. Dieses hoch ästhetische Material eignet sich zur Verblendung sowohl von Presskeramik- als auch von CAD/CAM-gefrästen Gerüsten. Der Vorteil: Der Zahn-techniker benötigt nur noch eine einzige Schichtkeramik für seine vollkeramischen Gerüstmaterialien. Daneben enthält das IPS e.max System verschiedene Rohlinge und Blocks für die Presstechnik und CAD/CAM-Technologie. **ZT**

ZT Adresse

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

KaVo EXTRAmatic[®] – Die Absaugung voller Extras

Auf IDS neue Mehrplatzabsaugung für zahntechnische Labore präsentiert

Eines der herausragenden Merkmale der neuen Absauganlage KaVo EXTRAmatic[®] ist der Einsatz kollek-

torloser Motoren. Diese garantieren eine deutlich längere Laufzeit und ermöglichen einen ungestörten

bietet ein einzigartiges Preis-Leistungs-Verhältnis und unterstützt dank der Einschaltautomatik und des Selbstreinigungssystems, das Filter-, Wartungs- und Entsorgungskosten spart, die Wirtschaftlichkeit des Labors. **ZT**



KaVo EXTRAmatic[®].

Dauerlauf- oder Schichtbetrieb. So wie seine Vorgänger sorgt auch die EXTRAmatic[®] mit dem bewährten ABSORBA-Langzeitfiltersystem und integrierten Sicherheitsfilter sowie mit dem optionalen Aktivkohlefilter für maximalen Gesundheitsschutz. EXTRAmatic[®]

ZT Adresse

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

Neues Keramik-Fräsgerät für effizientes Arbeiten

Auf der Internationalen Dental-Schau 2005 in Köln präsentierte die Firma Heimerle + Meule ein neuartiges, mit einer Wasserkühlung versehenes Fräsgerät speziell für die Bearbeitung von Keramik

Schon der Name EXACTO c verrät bereits die Herkunft und verweist auf die überaus hohe Präzision, wie man sie vom EXACTO 1 her kennt. Dennoch handelt es sich bei diesem Fräsgerät um eine komplette Neuentwicklung, denn der Umgang mit Wasser stellt ganz spezifische Anforderungen an eine Konstruktion. Beim EXACTO c wird anstelle eines elektrischen Fräsmotors eine Turbine mit integrierter Wasserführung verwendet. Der Sprüh-



EXACTO c – ein präzises Fräsgerät zum Fräsen von Keramik.

platte, von dort zentral in einen Kanister. Auch für die Führung der

man jedoch, wenn der „Bewegungsbogen“ verwendet wird. Dieser befindet sich nahezu auf Tischhöhe und ist direkt mit dem Pantografen verbunden.

Der Pantografenarm ist äußerst flexibel gestaltet, dennoch spielfrei gelagert und spricht sensibel an. Die horizontale als auch die vertikale Bewegung lässt sich mittels Anschläge begrenzen. Je nach verwendetem Modellträger wird der Turbinenhalter in einer individuell angenehmen Höhe fixiert.

Die angebotene Turbine wird mit 2,5 bar betrieben und dreht dabei ca. 280.000 U/min. Sie wird über ein hydropneumatisches Steuergerät per Fußpedal geregelt. Für Zahntechniker, die bereits über eine Turbine mit Wasserkühlung verfügen, ist bereits ange-dacht, das Fräsgerät ohne Turbine, jedoch mit einem individuellen Turbinenhalter anzubieten. **ZT**

ZT Info

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



Auf der IDS zeigten die Standbesucher von Heimerle + Meule großes Interesse für die Fräsgeräteserie EXACTO.

strahl trifft genau auf das Fräswerkzeug. Dabei lässt sich die Wassermenge exakt regulieren, sodass ausschließlich im Umfeld des Fräsobjekts Spritzwasser auftritt. Durch den Modellträger läuft das Wasser auf die Multi-Pin-Träger-

Frästurbine haben sich die Entwickler von Artiglio etwas einfallen lassen. Wird wie gewohnt gearbeitet und die Turbine gefühlvoll mit der Hand geführt, lässt sich der Kontakt mit dem Wasser nicht vermeiden. Trockene Hände behält

Triceram® Verblendkeramik

Immer an vorderster Front von Forschung und Entwicklung

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-, Modifier-, opalisierende Schneidmassen und eine Reihe von Effektmassen. Das Stains UNIVERSAL-Malfarbensystem sowie Korrektur- und Gingivamassen 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 Zirkonium-



Triceram® opalisierende Inzismassen.

dioxid und der Triceram® Verblendkeramik. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-2 48
Fax: 08 00/4 14 24 34
(gebührenfrei)
E-Mail: info@dentaurum.de
www.dentaurum.com



Triceram® Master-Set.

primotec **phaser**
Mikroimpulsschweißgeräte

...für jedes Budget
für jedes
Einsatzgebiet!



as1

Der neue High End phaser

- Maximiert für höchste Ansprüche!



mx1

Das Original

- wie zweit erfolgreich in über 2000 Lessons

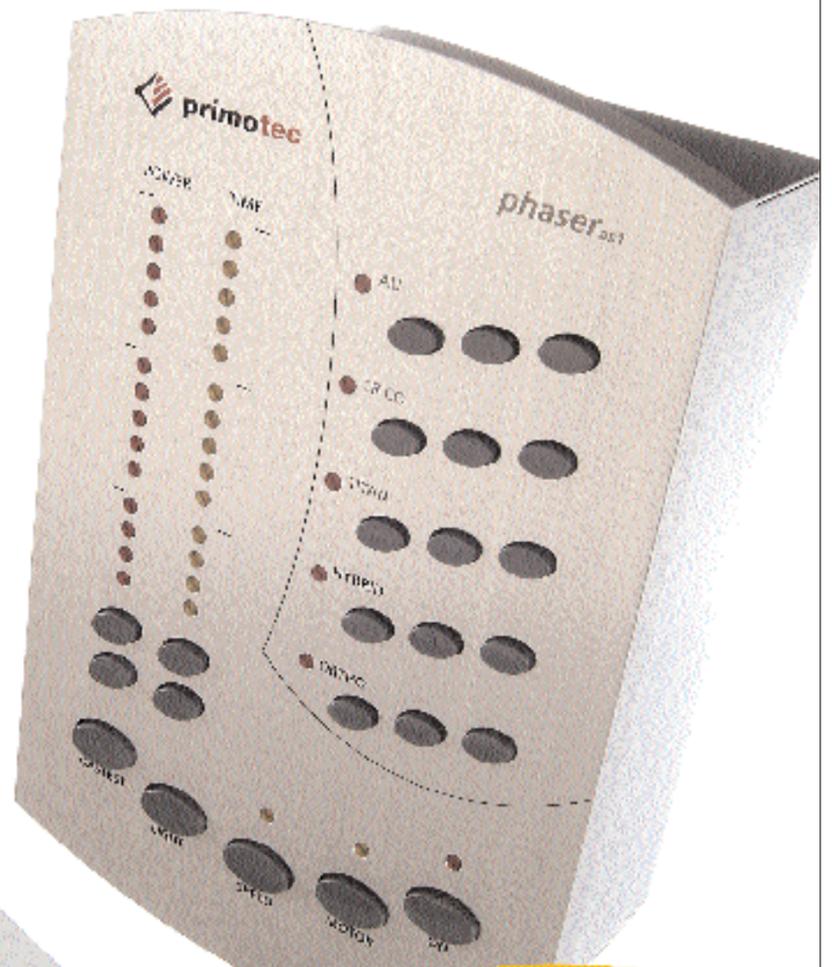


ec1

Der neue Kleine

- die günstigste Art phaser zu schweißen

...die Kompetenz in der Mikroimpulsschweißtechnologie!



Für weitere Infos
Infocoupen ausfüllen und faxen an
0 61 72 / 99 77 0-99

Labor/Name: _____

Straße/Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

primotec
evolutional bonding systems

Joachim Mosch • Tannenwaldallee 4
D-61348 Bad Homburg • Fon 0 61 72 - 99 770 - 0
Fax 0 61 72 - 99 770 - 99 • www.primogroup.de

primotec erweitert die „phaser-Familie“

Für jedes Budget – für jedes Einsatzgebiet! Neue Mikroimpulsschweißgeräte aus Bad Homburg erregen erneut Aufsehen!

Zur IDS, der weltgrößten Dental-Schau in Köln, präsentierte die Bad Homburger Ideenschmiede primotec wieder eine Vielzahl von Produktneuheiten. Darunter

möchte primotec-Geschäftsführer Joachim Mosch der großen Nachfrage und den individuellen Ansprüchen von Klein- und Großlaboren weiter gerecht werden.

pulsdauerstufen decken besonders komfortabel einmal mehr das ganze Spektrum der Schweißanforderungen in der Zahntechnik ab, von der feinsten Kronenrandkor-

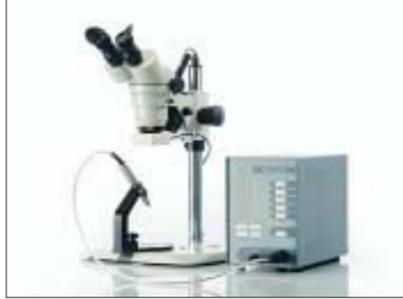
bracht ist. Komfortabel und vielseitig ist auch das neue Zoom-Stereo-Mikroskop des phaser as1. Auf einem stabilen, abstützbaren Schwenkarm gelagert, kann es prob-

der modernen Mikroimpulsschweißtechnologie. Moderne und zeitgemäße Klein- und Praxislabore bilden die primäre Zielgruppe für den „neuen Kleinen“, der mit der Maßgabe „Reduktion auf das Wesentliche“ entwickelt wurde. In seiner kompakten Ausstattung mit je acht Leistungsstufen und Zeitintervallen ist er für das

Twister, primoclick oder die neuen Metalight-Lichthärtegeräte Trend und Mini – die neuen primotec-Produkte stießen auf große Akzeptanz beim Fachpublikum. „Nun gilt es die Aufträge der nationalen wie internationalen



primotec phaser as1 – das neue High-End-Schweißgerät.



primotec phaser mx1 mit Zoom-Stereo-Mikroskop – der Bewährte.



primotec phaser ec1 mit Standard-Mikroskop – der neue Kleine.

zwei neue Mikroimpulsschweißgeräte zur Erweiterung der überaus erfolgreichen phaser-Familie.

Mit dem prägnanten Slogan „Punktgenaues Schweißen in Laserqualität“ überzeugte primotec bereits zur IDS 2003 mit einem Messe-Highlight. Der primotec phaser mx1 leitete eine neue, weil wirtschaftliche und effektive Ära im dentaltechnischen Schweißen ein. Inzwischen wird in unzähligen Dentallaboren weltweit effizient mit Strom, statt mit Licht geschweißt.

Doch damit nicht genug! Mit zwei weiteren hochwertigen Mikroimpulsschweißgeräten, die in Ausstattung und Performance oberhalb und unterhalb des „mx1-Klassikers“ angesiedelt sind,

Die budgetorientierten Features der beiden neuen Geräte sprechen für sich. Gegenüber dem mx1 zeichnet sich das neue High-End-Gerät, der primotec phaser as1, mit einer in allen Bereichen erweiterten Bedienbarkeit aus. Mit 15 voreingestellten, pulsgeformten Schweißprogrammen, die wie alle Funktionen des primotec phaser as1 über das schwenkbare Bedien-Tableau direkt am Mikroskop gesteuert werden, setzt der neue High-End phaser as1 Maßstäbe. 14 Leistungs- und Im-

rektur bis zur Tiefenschweißung. Die „dynamic frequency“ Taste schaltet maximale Pulsfrequenz und er-



Vorführungen von ZTM Andreas Hoffmann am primotec-Stand.

laubt besonders schnelles Schweißen, dort wo es ange-

lemlos wechselseitig an zwei nebeneinander liegenden Arbeitsplätzen zum Einsatz kommen. Dabei sorgen der neue „change-control-component“ LCD Blendschutz und die mit Hochleistungs-LED-Lampen bestückte Beleuchtungseinheit für „vollen Durchblick“. Neu ist auch ein Motor mit Diamantscheibe zum Anspitzen der Elektrode, der in das Handstückstativ integriert und somit immer „just in time“ verfügbar ist. Mit all diesen praxisbezogenen Neuerungen setzt der primotec phaser as1 den Status quo in

der modernen Mikroimpulsschweißtechnologie. Moderne und zeitgemäße Klein- und Praxislabore bilden die primäre Zielgruppe für den „neuen Kleinen“, der mit der Maßgabe „Reduktion auf das Wesentliche“ entwickelt wurde. In seiner kompakten Ausstattung mit je acht Leistungsstufen und Zeitintervallen ist er für das

einfache Schweißen bzw. Fixieren aller anfallenden zahntechnischen Schweißarbeiten konzipiert. Der kleine primotec phaser ec1, mit seinem ansprechenden, puristischen Design, ist wahlweise mit Zoom-Stereo-Mikroskop oder Optikeinheit erhältlich.

Doch damit noch nicht genug! Die insgesamt 14 Produktpremieren sorgten dafür, dass es selbst bei einer Standfläche von mehr als 60 m² zeitweise nicht möglich war, auf den primotec Stand vorzudringen. „Trotz der sehr verhaltenen Dentalkonjunktur des ersten Quartals 2005 war nicht nur das Interesse der Kunden riesengroß, auch die Kaufbereitschaft für wirklich nutzbringende Neuheiten war ungebrochen“, kommentierte Mosch den für sein Unternehmen sehr positiven Messeverlauf. Ob quinto,

Kunden abzarbeiten und alle die, die nicht in Köln dabei sein konnten, zeitnah über die neuen Produkte zu informieren“, so Mosch abschließend, „doch auch die Entwicklungsabteilung hat viel zu tun, denn nach der Messe ist vor der Messe.“ Weitere Infos zu den neuen phaser-Geräten und allen anderen Neuvorstellungen gibt es bei primotec in Bad Homburg. **ZT**



Immer gut besucht: der IDS-Auftritt der primotec.

ZT Adresse

primotec
Joachim Mosch
Tannenwaldallee 4
61348 Bad Homburg
Tel.: 0 61 72/9 97 70-0
Fax: 0 61 72/9 97 70-99
E-Mail: primotec@primogroup.de
www.primogroup.de

etkon präsentiert neue Scanner-Software

Großer Andrang herrschte am etkon-Messestand auf der diesjährigen IDS: Dort stellte das Gräfelinger Unternehmen seine neue Software et_visual 3.0 für den Scanner „es1“ sowie das erweiterte etkon-Partnernetzwerk vor

Mit der neuen Scanner-Software et_visual 3.0 werden die vielfältigen Möglichkeiten – für die der Name etkon schon immer steht – wieder erweitert. An dem Prinzip von etkon, dass durch solche Erweiterungen kein Scanner veraltet, wird dabei strikt festgehalten. Es spielt keine Rolle, wann ein Anwender den Scanner gekauft hat – er bleibt durch die automatischen Softwareupdates immer auf dem neuesten Stand der technischen Entwicklung. Diese technologische Sicherheit in Verbindung mit laufend neuen Möglichkeiten war wohl auch mit der Grund, weshalb der etkon-Stand auf der IDS so stark im Mittelpunkt von CAD/CAM-Interessenten stand.

Software mit vielen Vorteilen

Mit der neuen Software ergänzt das Unternehmen etkon seine ohnehin schon vielfältigen Softwarefeatures mit weiteren Funktionen.

Um dem neuesten Trend der minimalinvasiven Präparation gerecht zu werden, kön-



nen jetzt Inlay-Schalen und -Brücken aus Zirkonoxid hergestellt werden. Hierbei wird die Inlay-Präparation eingescannt, die Inlay-Schalen definiert und ausgeschnitten. Dem Anwender wird die Arbeit mit einer halbautomatischen Kantendetektion erheblich erleichtert. Das System rechnet die Schale im Modelliermodus automatisch in die Präparation hinein. Die Fertigung findet im etkon-Produktionscenter statt. Einen ganz besonderen Weg geht etkon mit der neuen

Software im Bereich der Implantattechnik. Hier ist es erstmals möglich, individuelle Abutments aus Zirkonoxid zu modellieren. Auf einem temporären Zylinder von Procera wird mit Wachs das Abutment modelliert und eingescannt. Daraufhin wird der Datensatz von der Software vollautomatisch fertiggestellt und braucht nur noch mit einem Mausklick an den etkon Kooperationspartner Nobel Biocare versandt werden. Dort wird das Abutment produziert. etkon unterstützt dabei mehrere, von Procera angebotene Systeme.

Des Weiteren ermöglicht et_visual 3.0 das Design von Kronen und Brücken im Kontext des Gegenkiefers mittels eines Bissregistrats. Zusätzlich kann für eine einfachere und exaktere Modellation von Kronen und Brücken nun die Kiefersituation durch ein Situationsmodell plastisch dargestellt werden. Hierbei wird die Modellation der Endsituation sowie das Stumpfmodell eingescannt. Das Wax-up Bild kann über das Bild mit den

Stümpfen gelegt werden. Dem Anwender wird so eine enorm hilfreiche Unterstützung für die exakte Modellation der gesamten Restauration geboten.

Eine weitere Verbesserung bietet die automatische Verschmelzungsverrundung bei Brücken. Dabei werden die Verbinder der Brücken jetzt automatisch mit weichem Übergang mit den Käppchen und den Pontics verschmolzen. Dies macht sich in der Statik der Brücken deutlich bemerkbar. Sie erhalten eine noch höhere Stabilität, Spannungsspitzen in der Konstruktion können vermieden werden und scharfe Ecken im Gerüst gehören der Vergangenheit an.



Der Scanner „es1“ nun mit neuer Software.

Alle Neuheiten der etkon Software entstehen nicht auf dem Reißbrett, sondern werden in enger Zusammenarbeit mit Dentallaboren entwickelt. So wurde auch die Bedienfreundlichkeit anhand eingehender Benutzerhinweise analysiert und nochmals verbessert. Die Scanner Software führt den Anwender selbsterklärend so eindeutig durch die einzelnen aufeinander folgenden Schritte, dass jeder Benutzer, auch ohne Computererfahrung, sehr schnell erfolgreiche Ergebnisse erzielt.

etkon Partnernetzwerk

Das CAD/CAM-System von etkon ist keine Einbahnstraße. Wer mit dem etkon-Scanner arbeitet, hat gleichzeitig die Möglichkeit, über qualitätsgesicherte Schnittstellen das Partnernetzwerk in Anspruch zu nehmen. Der etkon-Anwender kann seine Daten vom etkon-Scanner direkt zu Nobel Biocare schicken und aus der Procera Produktpalette fertigen lassen – jetzt auch individuelle Abutments. Die Schnittstelle zu Bego Medical AG bietet dem etkon-Anwen-

der den Zugang zur CAD/CAM-Goldlegierung Bio Ponto Star, gefertigt per Lasersinteringverfahren. Als EMF-Legierung steht dem Anwender Bego Wirobond zur Verfügung. Die Daten können wiederum per Mausklick ganz einfach vom etkon-Scanner „es1“ an Bego versandt werden. Zur IDS wurde auch das exklusive HIP-Zirkon Denzir in Kooperation mit dem CAD-Esthetics Produktionscenter Amberg vorgestellt. Denzir gehört zu den Top-Zirkonoxiden der Spitzenklasse. Es hat eine extrem hohe Transluzenz und genügt den höchsten ästhetischen Ansprüchen. Denzir blickt auf eine sehr lange Erfahrungszeit in der Schleiftechnik zurück. Die Denzir-Gerüste werden mit Diamantwerkzeugen präzisions-gefräst, sie können einen wesentlich höheren Ausarbeitungsgrad aufweisen als bisherige HIP-Zirkonoxid Materialien. Der Nachbearbeitungsaufwand ist dadurch deutlich geringer. **ZT**

ZT Adresse

etkon AG
Lochhamer Schlag 6
82166 Gräfelting bei München
Tel.: 0 89/89 82 72 30
Fax: 0 89/89 82 72 50
E-Mail: info@etkon.de
www.etkon.de

ZT SERVICE

Zwischen Markt und Technik navigieren

Das dentechnica-forum im Rahmen der IDS 2005 bot unter dem Titel „Markt und Technik 2005: Neue Herausforderungen meistern – mit Visionen gestalten“ ein vielseitiges Vortragsprogramm.

(me/kh) – Markt und Technik sind zwei sich ergänzende Bereiche – für den Zahntechniker eine große Herausforderung, denn er muss zwischen diesen scheinbaren Gegensätzen navigieren, ohne dabei den Blick für das Ganze zu verlieren – nur das schafft eine langfris-

Zahnersatz bezeichneten, indem man den Patienten zeigt, „wie leistungsfähig Zahntechnik und Zahnmedizin sind“.

„Visionen moderner Zahntechnik“

Und wer könnte diese Forderung besser verwirklichen als Klaus Mütterthies, dem ersten Referenten des dentechnica-forums? Sein Vortrag „Das Höchste ist das Ziel – Visionen moderner Zahntechnik“ konnte nicht ohne Grund als eine Hymne an die Zahntechnik verstanden werden, denn was Mütterthies anhand von Patientenbeispielen zeigte, war perfekt gestalteter Zahnersatz als ästhetischer Genuss. Hin zu metallfreiem Arbeiten, hin zum Patienten – so lautete der Grundtenor seiner Ausführungen. Mütterthies lenkte den Blick vor allem auf das komplexe Wesen Mensch, auf psychologische Strukturen, die nur einen Schluss erlauben: Schema F hat in der Zahntechnik nichts zu suchen. Mit dem Zitat „Der Mund ist keine Kiste voller Zähne“ brachte Mütterthies diesen Sachverhalt auf den Punkt.

Ebenfalls der Ästhetik gewidmet war der Vortrag von Prof. Dr. Heinrich Kappert, dem „Urgestein der Werkstoffkunde“, wie Bischoff treffend formulierte. Wie erwartet ging es in diesem Vortrag nicht um die Präsentation der ästhetischen Ergebnisse, sondern um die naturwissenschaftlichen Hintergründe. So verstand es Prof. Kappert das schwierige Thema „Die Physik der Verblendung von Zirkoniumdioxid-Keramikgerüsten – Anforderungen an den ästhetischen und dauerhaften Erfolg“ in strukturierter Weise näherzubringen. Der Physiker startete mit einem Vergleich der am Markt befindlichen ZrO₂-Produkte über Eigenschaften wie WAK, Elastizität und Biegefestigkeit, wobei alle untersuchten Materialien vergleichbare, für die Hochleistungskeramik charakteristische Werte aufwiesen. Ein weiterer Punkt war die Präsentation von Untersuchungsergebnissen zum Verbund von Verblendkeramik mit ZrO₂. Dabei zeigte sich, dass der Verbund von allen untersuchten Materialien der verschiede-

nen Hersteller ausgezeichnet ist. Schließlich widmete sich Prof. Kappert dem Einfärben der Rohlinge, das keinerlei Einfluss auf die Materialfestigkeit habe. Durch die Anwendung von Linern könne die Verbundfestigkeit jedoch gestärkt werden. Unvorteilhaft auf die mechanische Festigkeit hingegen wirke die Oberflächenbe-

arbeitung mit Aluminiumoxid (Korundstrahlen), das sich in die Oberfläche einlagert.

Verblenden, aber mit welcher Keramik?

Prof. Kapperts Vortrag bot den idealen Übergang zum nächsten Programmpunkt, dem Verblendforum, das dem Auditorium den Vergleich verschiedener Zirkonkeramiken bieten sollte. Die Referenten erhielten noch vor dem Forum eine Liste mit wichtigen Fragestellungen von den Organisatoren ausgehändig, die als Vorgabe für die

einzelnen Vorträge dienen sollte.

Den Anfang machte ZTM Joachim Maier, der die Creation ZI von AmannGirrbach vorstellte. Er betrachtete Zirkonkeramiken als Mittel, „um dem Patienten ein gewisses Lebensgefühl zurückzugeben.“ Maier stellte alle erforderlichen Massen des Sortiments und ihre Anwendung in der Praxis vor. Im Gegensatz zu Metallgerüsten gebe es bei Zirkon keinen Lichtverlust. Dieser Meinung schloss sich auch ZTM Jens Bünnemann von DeguDent an, der die neue Keramik Cercon ce-

ramKisspräsentierte. Diese zur IDS eingeführte Verblendkeramik setze auf das bewährte Konzept der Kiss-Reihe und vervollständige das Angebot von DeguDent auf dem Verblendsektor. Gleich im Anschluss daran stellte ZTM Michael Büschen von GC Germany die Verblendkeramik Initial Zr vor. Wie alle Zirkonkeramiken nutze auch seine Keramik einen Liner bzw. Bonder, um eine gute Verbindung von Zirkongerüst und Verblendkeramik zu erhalten. Ebenfalls auf der IDS wurde HeraCeram Zirkonia® präsentiert. Harald Kubiak-Eßmann stellte diese Neuschöpfung von Heraeus Kulzer mit der Besonderheit des Bonderbrandes bei 1.050 °C vor. Dadurch werde einer Phasenumwandlung des Gerüsts

und somit einer Rissanfälligkeit entgegengewirkt. Die bereits seit längerem auf dem Markt befindliche Keramik NobelRondo™ von Nobel Biocare wurde in gewohnt professioneller Manier von ZTM Ernst A. Hegenbarth präsentiert, während die Firma Ivoclar Vivadent den Zahntechniker Oliver Brix über IPS e-max® ceram berichteten ließ. Auch für ihn liegt die Zukunft eindeutig im Verblenden metallfreier Gerüste. Hierbei sei es ohne weiteres möglich, Zirkongerüste zu überpressen, um z.B. im Seitenzahngebiet die abschließende Farbgebung durch Bemalen zu erhalten. Diese Technik sei, so Brix weiter, in Ländern mit stark strukturierten Arbeitsabläufen sehr im Vorteil, da sich der Keramiker voll auf die Äs-

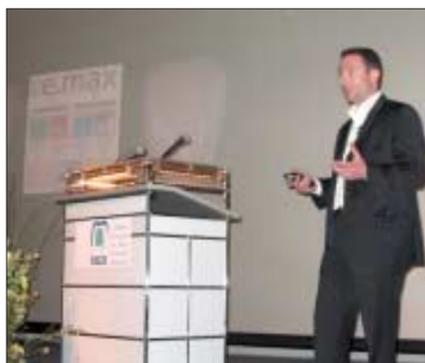


Das Verblendforum bot die Möglichkeit des Vergleichs verschiedener Zirkonkeramiken. Hier berichtet Harald Kubiak-Eßmann über HeraCeram Zirkonia® der Firma Heraeus Kulzer.

tige Erfolgsbasis. Und in Zeiten des Wandels von Markt und Technik bedeutet dies gleichzeitig, neue Strömungen kritisch zu reflektieren ohne dabei die eigenen Erfahrungen aus den Augen zu verlieren.

Dieser ganzheitlichen Betrachtungsweise von Markt und Technik folgend gab das diesjährige dentechnica-forum seinen Besuchern wichtige Informationen mit auf den Weg, oder wie es der VDZI-Präsident Lutz Wolf in seiner Eröffnungsrede formulierte, einen „Kompass an die Hand, mit dem Sie das richtige Produkt für Ihre Technik finden können“.

Durch das 2-tägige Veranstaltungsprogramm führte in seiner gewohnt mitreißenden Art ZTM Heiko Bischoff. Noch bevor der erste Vortrag startete, stellte Bischoff das im Laufe der Zeit gewachsene Missverhältnis zwischen Markt und Technik in Frage, das sich bereits darin äußere, dass der Verkäufer mehr verdiene als



Für ZT Oliver Brix, der die neue Verblendkeramik IPS e-max® ceram von Ivoclar Vivadent vorstellte, liegt die Zukunft im Verblenden metallfreier Gerüste.

der Programmierer bzw. Entwickler der Technologien. Seine Forderung lautete daher: „Misstrauen Sie dem Verkäufer, schärfen Sie den Blick für den Programmierer.“ Zudem appellierte Bischoff an das Publikum, ein Gegengewicht zu solchen Aussagen zu setzen, die 90 % der Regelversorgungen als optimalen

ANZEIGE

**kein Bohren,
kein Kleben,
...einfach nur
schrauben.**

**...individuelle
Friktionseinstellung
bei Teleskopkronen.
Auch als aktivierbares
Kunststoffgeschiebe
einsetzbar!**



Weitere Informationen und *Gratismuster unter
unserer kostenlosen *Hotline 0800 880 4 880***



Inh.: M. Nolte
Rohrstr. 14
D-58093 Hagen
Fon: 02331 / 8081-0
Fax: 02331 / 8081-18
www.microtec-dental.de
info@microtec-dental.de

**...mehr Ideen
-weniger
Aufwand.**

***GRATISMUSTER NUR 1X PRO LABOR/PRAKIS**

thetik konzentrieren könne und sich nicht mit Okklusionsphilosophien auskennen müsse. Als letzter Redner präsentierte Dr. Jürgen Ehle von der VITA Zahnfabrik das Produkt VM 9. Diese Feinpartikelkeramik sei besonders antagonistenfremdlich und damit ideal auch für Kauflächen einsetzbar.

„Die Entscheidung für CAD/CAM 2005“

CAD/CAM war gleich mehrmals Thema des Forums. Den Anfang machte ZTM Siegbert Witkowski mit seinem Vortrag „Die Entscheidung für CAD/CAM 2005 – Fokus Qualitätskriterien“. Der Laborleiter in der Abteilung für zahnärztliche Prothetik an der Uniklinik Freiburg ermittelte das Auditorium gleich zu Beginn seines Vortrages nach Baden, wo die Brezel zum Frühstück-Standard gehört. Und immer beim Genuss seiner Frühstücksbrezel gehe ihm durch den Kopf, was mit dem Bäckerhandwerk passiert ist: Alle wollen schnell und günstig produzieren und bieten „geflorene Ruckzuckware“ an, bilanziert Witkowski seine Überlegungen. Und dieser Zeitgeist hätte auch vor dem ZT-Handwerk kein Halt gemacht. Aber der Zeitgeist ändert sich. Deshalb müsse jeder Zahntechniker die für seinen Betrieb beste Lösung auch hinsichtlich der CAD/CAM-Technik finden. Umso wichtiger sind Qualitätskriterien, die den Systemvergleich erleichtern und bei der Entscheidungsfindung behilflich sind – und genau diese präsentierte Witkowski dem Publikum. Als Parameter für die technologische Komponente führte Witkowski unter anderem die Ausbaufähigkeit der Systeme und die Einfachheit in der Umsetzung an. Aber auch die Indikationsvielfalt sei

ein Qualitätskriterium. Neben u.a. Titan und Hochgoldlegierungen seien neue Produkte wie Zirkonium-Silikat Keramiken auf dem Markt, sodass es sich lohne darüber nachzudenken, wie diese CAD/CAM-technisch in Zahnersatz umsetzbar sind. Generell jedoch müsse sich jeder die Frage stellen, wo er sich positionieren möchte – Handarbeit vs. Maschine sei schließlich auch eine Strategiefrage.

Als Nächstes trat das Referententeam Prof. Dr. Hans-Ch. Lauer und Dr. Paul Weigl mit dem spannenden Thema „Eine Vision wird zur Wirklichkeit? – Ein vollautomatisches CAD/



ZTM Heiko Bischoff führte als Moderator in seiner gewohnt mitreißenden Art durch das zweitägige Vortragsprogramm.

CAM-System“ auf den Plan. Die beiden Profis stellten eine neue Software zur Erkennung von Präparationsgrenzen und zur Modellation von Kronen mittels CAD/CAM vor. Zunächst zeigte Prof. Lauer den Weg der Universitätszahnklinik Frankfurt am Main auf, gemeinsam mit der Industrie mit dem Verbundobjekt zur Erforschung der idealen Software für die Herstellung von vollautomatischen Kronen „gewohnte Wege zu verlassen und Neuland zu betreten“. Mittlerweile sei die Herstellung von Zirkon-

gerüsten im Studentenalltag in Frankfurt an der Tagesordnung, sodass die Durchsetzung in der Praxis nur noch kurz auf sich warten lasse. Auf das technische Vorgehen ging Dr. Weigl näher ein. Auch in seinen Augen ist der CAD/CAM-Techniker derzeit noch „teurer als der Wachser“. Das Ziel sei es also, das Prozedere vollkommen zu automatisieren. Dies setze voraus, dass die Software auch kleine Ungenauigkeiten und Fehler erkennen und umsetzen kann, d.h. „sie muss denken und handeln wie es ein Zahntechniker tut“. Außerdem sollte es ein offenes System werden, das mit

jedem Scanner und mit jeder Fräsmaschine kompatibel ist. Und am Schluss gab Dr. Weigl noch einen Ausblick in die Zukunft: So würden Fräsmaschinen durch Femto-Laser abgelöst werden, mit denen hochfeste Keramiken aus Blöcken herausgeschnitten werden können. Im Augenblick beanspruche dieses Verfahren noch ca. 25 Stunden, in drei Jahren, so die Hoffnung, werden es nur noch vier Minuten sein. Nach den Vorträgen über die CAD/CAM-Technik wird der ein oder andere Zuhörer si-

cherlich in Schwärmerei geraten sein, und sein Bauch wird ihm gesagt haben: „Schaff dir CAD/CAM an.“ Da kam der nächste Vortrag gerade recht, warnte er doch vor übereilten Investitionsentscheidungen. So gaben Erich Steiner und Walter Winkler dem Auditorium mit ihrem Vortrag „Über Investitionen betriebs- und marktgerecht entscheiden“ wichtige Kriterien mit auf den Weg, die bei Investitionsentscheidungen berücksichtigt werden sollten. Dabei wurden zunächst allgemeine Marktvoraussetzungen analysiert, u.a. die Innovationsdynamik neuer Fertigungstechniken wie z.B. hinsichtlich der unterschiedlichen Kapazitätseffekte der Systeme. Um den richtigen Zeitpunkt für eine Investition zu ermitteln, sei die Beobachtung dieser Dynamik entscheidend, so Winkler. Anhand einer Beispielrechnung wurde schließlich deutlich, dass neben Daten über Investitionskosten auch Nutzungsdauer und Finanzierungsart zu evaluieren sind, und zudem die eigene Betriebsgröße, erwartete Substitutionsmengen und Absatzpreise berücksichtigt werden müssen. Nach diesem Modell konnten Steiner und Winkler nur das eine Fazit ziehen: Für 80 % der zahntechnischen Betriebe in Deutschland ist eine Investition in ein Gesamtsystem im 5-Jahres-Zeitraum bei reiner Substitution von EMVMK nicht rentabel. Gründe hierfür seien die zu geringe Betriebs- und Mengengröße sowie die mangelnde Teilbarkeit des Faktors Arbeit.

Marketing ist ein Führungsinstrument!

Wer bis dato glaubte, Marketing sei bloße Werbung und nur etwas für große Unternehmen, den hat Prof. Dr. Norbert Mei-

ners mit seinem Vortrag „Marketingstrategien in Zeiten wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Veränderungen“ eines besseren belehrt. So machte Prof. Meiners klar, dass konzeptionell betriebenes Marketing langfristig dazu beitragen kann, die eigenen Ziele und damit auch Gewinnchancen zu erfüllen. „Wer bewusst darauf verzichtet, gibt ein Erfolgsinstrument aus der Hand“, so der Marketingexperte. Mit wildem Aktionismus hat Marketing jedoch nichts zu tun, vielmehr bedarf es eines Konzepts. Dazu gehört die Analyse der eigenen Situation und der eigenen Ziele. Dann müssen die „Routen zum Ziel“ festgelegt werden, sprich die Strategien, von denen es eine Vielzahl gibt, u.a. die Abhebungs-Strategie, bei der an sich gleiche Leistungen individualisiert werden. Und schließlich fehlen noch die Instrumente, die so genannten Werkzeuge zur Umsetzung dieser Strategien. Hierzu gehören Logo, Broschüren, PR- und Pressearbeit, professioneller Kundendialog über Mailings etc. Mit viel Konsequenz in der Marketingarbeit schaffen es Unternehmen oder Produkte, zur Marke zu werden, was Prof. Meiners anhand einiger Beispiele eindrucksvoll darlegte – und so erkennt man eben Nutella oder Marlboro auch dann, wenn Name und Aufmachung völlig entfremdet sind. Speziell mit der Öffentlichkeitsarbeit beschäftigte sich Dr. Karin Uphoff zusammen mit ZTM Lothar Katnawatos. Bei PR, so Dr. Uphoff, gehe es darum, den Bekanntheitsgrad zu erhöhen und ein positives Image zu erzielen, und nicht darum, ein Produkt zu verkaufen. Die beste Strategie, mit der dies erreicht werden könne, liege in einer kontinu-



Führte Qualitätskriterien auf, die es bei der Entscheidung für CAD/CAM zu berücksichtigen gilt: ZTM Siegbert Witkowski.

ierlichen Medienpräsenz und in aufmerksamkeitsregenden Aktionen. Anschließend gab Dr. Uphoff eine To-Do-Liste für die Zahntechniker an die Hand, auf der unter anderem der Aufbau eines Presseverteilers, die regelmäßige Aussendung von Pressemeldungen und die Veranstaltung von Infoabenden für Patienten und Zahnärzte stehen sollte. Letzere eigne sich hervorragend als Aufhänger für Pressemeldungen, was Katnawatos anhand eines Beispiels aus der Öffentlichkeitsarbeit von CompeDent deutlich machte. Sehr wichtig sei es bei alledem, so Katnawatos, als Zahntechniker aus der Anonymität herauszutreten und mit einem Konzept an der Hand direkt an die Patienten zu treten. „Machen Sie aus den Zähnen Gesichter, Gesichter, die man in der Öffentlichkeit sieht“, appellierte er abschließend an das Publikum.

Alles in allem bot das diesjährige dentechnica-forum die Chance, moderne Technologien aus verschiedenen Blickwinkeln heraus zu betrachten, die Chance, in vorausschauender Weise Entscheidungen zu treffen und zu erkennen, dass Erfolg nicht nur auf dem Zeitgeist beruht, sondern auch auf „Altbekanntem“. **ZT**

Internationales Forum feierte Premiere

Europas Zahntechniker trafen sich erstmals zu einem gemeinsamen Forum, in dessen Mittelpunkt der Aufbau eines einheitlichen Qualitätssystems stand

(kh) – Bezeichnenderweise war gerade der Europasaal auf dem Kölner Messegelände Schauplatz einer besonderen Premiere für das Zahntechniker-Handwerk: Im Rahmen der IDS 2005 fand zum ersten Mal das Internationale Forum der Zahntechniker statt. Das eintägige Vortragsprogramm, zu dem der europäische Dachverband

auf den letzten Platz gefüllt war. Ob aus Norwegen, Polen oder Frankreich – das Publikum und die Referenten kamen aus fast allen Teilen Europas angereist. Für eine reibungslose Kommunikation sorgten Simultan-Übersetzungen wahlweise in Englisch, Deutsch und Französisch.

Nach einer Willkommensrede durch den VDZI-Präsidenten Lutz Wolf sprach FEPPD-Vizepräsident David Smith über die Schaffung europäischer Ausbildungsstandards, einem Ziel der FEPPD. Smith verdeutlichte, dass einheitliche Standards in der beruflichen Bil-

dung im ZT-Handwerk unübersehbare Vorteile bereithalten wie die Vergleichbarkeit zahntechnischer Arbeiten und die grenzüberschreitende Anerkennung von Abschlüssen. Im Fokus der FEPPD stünden deshalb erworbene Kompetenzen, die in Module einfließen. Dabei berechtige jedes Modul nur zu solchen Tätigkeiten, die seinen Inhalten entsprechen.

FEPPD-Präsident Jürgen Schwichtenberg gab Einblick in die Arbeit der FEPPD, die durch das Ziel bestimmt ist, neben Ausbildungs- auch Qualitäts- und Produktstandards durchzusetzen. So würden zwar die Qualitätsmanagementsysteme-Anforderungen von ISO 9001:2000 weltweit umgesetzt, jedoch spartenspezifische Belange unberücksichtigt bleiben. Ein Ziel sei deshalb die Schaffung sektoraler Systeme als Chance für die Leistungserbringer in den Gesundheitshandwerken. Im Bereich der Produktstandards gebe es widerstreitende Interessen der Industrie, die die Arbeit der FEPPD erschwere. Als einen „kleinen Schritt nach vorn“ bezeichnete Schwichtenberg jedoch den Ausschluss von Beryllium als Legierungsbestandteil in allen Normen. Einen Überblick über den Stand nationaler Qualitätsmanagementsysteme konnten sich die Besucher schließlich durch die Berichte von Vertretern dreier europäischer FEPPD-Mitgliedsorganisationen – NIOM (Skandinavien), UNPPD (Frankreich) und DLA (Großbritannien) – verschaffen. **ZT**

Auszubildende feierlich ausgezeichnet

Der Europasaal der Koelnmesse war während der IDS 2005, am 14. April, Schauplatz der feierlichen Verleihung der Gysi-Medaillen. Den nunmehr 10. Gysi-Preis-Wettbewerb hatte traditionell der VDZI ausgeschrieben

(kh) – „Wären wir nicht offen für Neuerungen, wo ständen wir heute?“, fragte Monika Dreesen-Wurch, Mitglied der AG Berufsbildung/VDZI in ihrer Eröffnungsrede zur Gysi-Preisverleihung die anwesenden Preisträger und Gäste. Damit schlug die Zahntechnikermeisterin den Bogen zu Alfred Gysi, dem Namensgeber des Gysi-Preis-Wettbewerbs, der Aspekte von anders denkenden Kollegen aufnahm und noch in hohem Alter seine Artikulationslehre überarbeitete. Gleichzeitig appellierte sie damit an die Auszubildenden, ständig hinzuzulernen und sich weiterzuentwickeln. Ihre Bereitschaft, genau dies zu tun, haben die Azubis mit ihrer Teilnahme am Wettbewerb bereits unter Beweis gestellt. Insgesamt sind 93 Auszubildende des 2., 3. und 4. Lehrjahres dem Aufruf des VDZI gefolgt, und haben sich in ihrer Freizeit den Wettbewerbsaufgaben gestellt. Und

für dieses Engagement sollten sie nun auch feierlich ausgezeichnet werden. Doch vor der Prämierung widmete sich auch der Vorsitzende der Gysi-Preis-Jury, Reinhold Röcker, in seiner Festrede dem lebenslangen Lernen und den damit ver-

bindung erleichtern. Und nur wer alle diese Möglichkeiten im Auge behalte und lebenslang lerne, sei auch gut gerüstet. Denn, so Röcker nach vorne blickend, „2005 wird das Jahr sein, von dem Sie in zehn Jahren sagen werden: damals war alles noch viel einfacher.“

Vielleicht wird dies auch Sebastian Weiß tun, der den 2. Platz und damit Silber in der Gruppe B (3. Lehrjahr) holte. Für ihn sei vor allem die Unterstützung durch seinen Ausbildungsbetrieb Dental-Technik Hartwich Motivation gewesen,

nicht nur in der Wettbewerbsphase, so der 19-Jährige. Die Teilnahme am Wettbewerb hat in diesem Betrieb Tradition: So ist an diesem Tag auch Michael Troidl, Goldmedaillengewinner im 2. Lehrjahr, aus dem Weidener Labor hervorgegangen. Beide Prämierten teilten ihren Erfolg mit Chef und Kollegen, die an diesem Tag allesamt nach Köln zur Preisverleihung gereist sind. **ZT**



Blick in den Europasaal: Das 1. Internationale Forum stieß auf großes Interesse.

der selbstständigen Zahn-techniker, FEPPD und der VDZI geladen hatten, stand unter dem Generalthema „Quality – skills and techniques for dental laboratories – European standards for the European Competition“. Wie groß das Interesse der Zahntechniker an diesem Zusammentreffen in Köln war, zeigte der Blick in den 340 qm großen Saal, der beinahe bis



Stellten sich den anspruchsvollen Aufgabenstellungen: Die strahlenden Medaillengewinner des 2., 3. und 4. Ausbildungsjahres.

bundenen Weiterbildungsmöglichkeiten. Die nationalen Bildungsabschlüsse seien Auslaufmodelle, so Röcker. Vielmehr werde es in Zukunft europäische Ausbildungslaufbahnen mit Kompetenzprofilen und einer Verzahnung der beruflichen Bildung mit der Hochschulbildung geben. Die Neuordnung der Meisterprüfungsordnung, an der VDZI gerade arbeitet, soll diese europäische Anglei-

„Vater&Sohn AG“ von einst zählt heute 50 Mitarbeiter

Strunk Zahntechnik hatte die Labortüren weit geöffnet und nicht nur die Siegener nutzten die Chance zu einem Blick hinter die Kulissen. Gleich mehrere Hundert Gäste fanden sich anlässlich des 40-jährigen Bestehens in einem hochmodernen Dentallabor ein, wo Firmenchef Klaus Strunk schon als 14-jähriger Lehrling in den elterlichen Betrieb eintrat. Eine „Vater&Sohn AG“ der frühen Jahre.

Heute zählen sechs Auszubildende zu den insgesamt 50 Mitarbeitern. Eine Quote, die nach Überzeugung von Sie-

gens Bürgermeister Ulf Stötzel die Leistungsfähigkeit eines innovativen Handwerksbetriebes unterstreicht. In

den lichtdurchfluteten Laborräumen führen neben dem Firmenchef gleich mehrere Zahntechnikermeister Regie, die ihr Handwerk auch in dem seit 1965 ständig expandierenden Betrieb erlernten. Korrespondierend zur Tätigkeit im eigenen Unternehmen ist Klaus Strunk Vorstandssprecher der Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ, dem mit über 250 Mitgliedsbetrieben bundesweit größten Quali-

tätsverbund im Dentalmarkt. Für die VUZ gratulierten Präsident Heiko Bischoff, geschäftsführendes Vorstands-

mitglied Wolfgang Fieke und Karl-Heinz Froesch, wie Klaus Strunk, Gründungsmitglied der VUZ und Vorstandsmitglied der VUZ eG. Heiko Bischoff hob in einer freundschaftlichen Laudatio die Innovationsbereitschaft des Zahntechnikermeisters und Laborchefs Klaus Strunk hervor und lobte das ungebrochene hohe Engagement des Siegener Dentalunternehmers für die Weiterentwicklung der Verbundgruppe VUZ. Wolfgang Fieke hatte den Firmenjubiläum mit einer opulenten Torte überrascht, die dessen Konterfei zeigte. Anlässlich des Firmengeburtstages haben das Unternehmer-Ehepaar Klaus und Cornelia Strunk sowie das gesamte Laborteam mit einer



Sechs Auszubildende erlernen derzeit in einem 50-Mitarbeiter-Team bei Strunk Zahntechnik ihr Handwerk. Siegers Bürgermeister Ulf Stötzel bestätigte dem Unternehmer-Ehepaar Cornelia und Klaus Strunk, damit auch eine gesellschaftspolitisch wichtige Verantwortung übernommen zu haben.



Wolfgang Fieke (r.), geschäftsführendes Vorstandsmitglied der VUZ, überreichte Klaus Strunk die besondere VUZ-Geburtstags-torte.

Vielzahl von Aktionen ein Spendenaufkommen von 10.000 € realisiert. Über einen befreundeten Arzt geht die Summe direkt an das humedica-Ärzteteam, das derzeit 15.000 obdachlose Tsunami-Opfer in 28 Flüchtlingslagern in den Bezirken Point Pedro und Nelliaddy im äußersten Nordosten der Insel Sri Lanka betreut. „humedica“ wurde 1979 von dem Krankenpfleger Wolfgang Groß und seinem Bruder Dieter auf Grund von eigenen Erfahrungen in den Elendsvierteln in der „Dritten Welt“ gegründet. **ZT**

ZT Adresse

VUZ Vereinigung Umfassende Zahntechnik eG
Emscher-Lippe-Str. 5
45711 Datteln
Tel.: 0 23 63/73 93-0
Fax: 0 23 63/73 93 10
E-Mail: vuz@vuz.de
www.vuz.de

HWK Karlsruhe engagiert sich mit Infotag

Die praxisorientierte Ausbildung von Meisterschülern hat bei der Handwerkskammer Karlsruhe bereits Tradition. Fester Bestandteil der Meisterlehrgänge ist der FachInfo Tag – ein Informationsforum für die teilnehmenden Industrievertreter und Zahntechniker

Die Vorbereitungslehrgänge in der Bildungsakademie der Handwerkskammer Karlsruhe haben eine lange Tradition. Angefangen hat es mit Lehrgängen nur für den fachtheoretischen Prüfungsteil (Teil 2 der Meisterprüfung), inzwischen werden jedoch auch die fachpraktischen Themen angeboten. Die Prüfungsergebnisse sind überdurchschnittlich gut. So bestanden in der gerade abgeschlossenen Frühjahrsprüfung zum Teil 2 über 80 % der Lehrgangabsolventen auf Anhieb die Prüfung. Zum Erfolg trägt wesentlich das Dozententeam bei, das aus Zahntechnikermeistern, Fachingenieuren und -leh-

tern sowie Ärzten der Universität Heidelberg besteht. Rund ein Jahr lang findet der Unterricht in Teilzeit am Wochenende statt, sicherlich eine große Belastung für die Teilnehmer/-innen, die neben dem Beruf oft lange Wege und viel zusätzliche Lernzeit auf sich nehmen. Doch der Aufwand lohnt sich, denn nach erfolgreichem Abschluss eröffnet der Meistertitel neue Perspektiven, seien es verantwortungsvollere Aufgaben oder der Schritt in die Selbstständigkeit. Hierbei kann die Handwerkskammer viele Hilfestellungen geben und die künftigen Existenzgründer/-innen beratend und unterstützend begleiten.

Während der Schulung wird der FachInfoTag durchgeführt, meist kurz nach der fachpraktischen Prüfung im Spätherbst. An einem Schultag findet dann kein Unterricht statt, sondern eine kleine Dental-Messe mit einem Vortragsteil. Jedes Jahr sind über 25 Dentalfachfirmen und Depots vertreten, die ihre Produkte, Verfahren und Neuentwicklungen den Meisterschülern vorstellen. Seit etwa zwei Jahren werden auch die Labors aus dem eigenen und angrenzenden Kammergebiet eingeladen, sodass eine richtige „Messeatmosphäre“ entsteht. Dank des großen Engagements der Dentalfirmen wird sehr viel

geboten. Den Meisterschülern hilft der direkte Kontakt zu den Firmen und Depots, wenn sie sich auf die fachpraktische Prüfung vorbereiten und entsprechende Materialien benötigen. Sie finden hier immer sehr großzügige Unterstützung.

Für dieses Jahr soll sich der FachInfoTag konzeptionell etwas ändern. Statt eines abschließenden Fachvortrags wird der Meisterlehrgang offiziell verabschiedet, verbunden mit einer besonderen Würdigung der Lehrgangsbesten. Zu diesem Abschluss sind Prüfungskommission, Fachinnung, Dozenten und das Betreuungsteam der Bildungsakademie eingebunden, sodass der FachInfoTag und der Meisterlehrgang einen offiziellen

und umfassenden Abschluss erhalten. **ZT**

ZT Adresse

Handwerkskammer Karlsruhe
Bildungsakademie
Hertzstraße 177
76187 Karlsruhe
Tel.: 07 21/16 00-4 00
Fax: 07 21/16 00-4 01
E-Mail: bildungsakademie@hwk-karlsruhe.de
www.hwk-karlsruhe.de

Punkte sammeln und durchstarten

Die IDS 2005 war der Startschuss für die etkon CarTrophy 2005, einem Rennen in reizvoller Landschaft mit Top-Ausrüstung und einem einmaligen Formel-1-Wochenende als Siegerprämie. An den Start gehen jedoch nur die Teilnehmer, die im Laufe dieses Jahres fleißig Qualifikationspunkte sammeln.



Formel-1-Rennfahrer Hans Joachim Stuck eröffnete auf dem etkon-Messestand während der IDS 2005 die CarTrophy 2005.

Rennwagen, der zum Rennsimulator umgebaut wurde, konnten Messebesucher auf dem etkon-Messestand die ersten Qualifikationspunkte für die Trophy sammeln. Die jeweiligen Tagessieger wurden ermittelt und stehen in der Qualifikation schon ganz vorne.

Doch bis zum Rennstart im Herbst dieses Jahres bleibt für jeden interessierten Teilnehmer noch Zeit, fleißig Quali-

dem gibt es Punkte für Weiterempfehlungen sowie für die Teilnahme an den etkon CAD/CAM-Meetings. Hier warten wieder einige spannende Veranstaltungsorte und Attraktionen auf die Teilnehmer.

Im Oktober schließlich findet dann die etkon CarTrophy statt. Hierzu werden die ersten 50 Teilnehmer mit der höchsten Punktezahl ermittelt und zugelassen. Ausgerüstet mit GPRS-Systemen, Sport- und Geländewagen, Amphibienfahrzeugen und Roadbook geht es in reizvoller Landschaft über Stock und Stein. Daraus wird der endgültige Sieger der etkon CarTrophy ermittelt. Ihm winkt ein V.I.P.-Formel-1-Wochenende für 2 Personen, hautnah bei den Profis. Vor dem Rennen geht es in die Boxengasse und das Rennen selbst wird von der V.I.P.-Lounge aus miterlebt. Es lohnt sich also mitzumachen! **ZT**

muffel-forum.de auf der IDS

Die Community der Zahntechniker nutzte die Chance, sich auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau einer breiten Öffentlichkeit zu stellen.

Die IDS 2005 gab uns die Chance, der breiten Öffentlichkeit – insbesondere den Zahntechnikerinnen und Zahn Technikern – das Portal muffel-forum.de live vorzustellen und zugleich Rede und Antwort zu stehen. Doch nicht nur Zahntechniker waren mit von der Partie: Auch viele Azubis, Praktikanten und Studenten zeigten großes Interesse. Viele Besucher waren überrascht vom Informationsumfang, der sich auf den ersten Blick wohl längst nicht erfassen lässt. Informative Gespräche und Präsentationen auf einer Videoleinwand konnten hier Abhilfe schaffen.

Ein fröhliches Stelldichein ereignete sich am letzten Tag der IDS: Am Samstagvormittag wurden wir von einigen muffel-forum.de-Mitgliedern mit Eigeninitiativen überrascht, die in unseren Augen ihresgleichen suchen.

So standen um 10 Uhr vier gut gelaunte Mitglieder vor uns, von denen einer mehrere T-Shirts verteilte, auf denen das Logo von muffel-forum.de abgedruckt war. Von einem anderen Mitglied bekamen wir leckere Backwa-



muffeltreff 16.4.05 – Vier Mitglieder und das Team von muffel-forum.de.

ren sowie Schlüsselanhänger als Maskottchen überreicht – auf denen „muffeltreff 16.4.05“ eingraviert ist. Alles in allem ein Treffen, das – durch das Engagement dieser Mitglieder ins Leben gerufen – mit vielen lustigen Momenten sowie interessantem Erfahrungsaustausch seinen Verlauf nahm. Ein Ereignis wie die IDS bietet natürlich auch Gelegen-

heit, Kontakte zur Dentalindustrie zu knüpfen bzw. zu erweitern. Mit dem Ziel, unseren Mitgliedern und Besuchern auch weiterhin mit aktuellen Informationen aus der Dentalbranche dienen zu können, stellten wir das Spektrum von muffel-forum.de auch jenseits vor und hielten unsererseits Ausschau nach neuen Produkten und Technologien. muffel-forum.de möchte noch lange Zeit allen Zahntechnikerinnen und Zahn Technikern den Umfang von Informationsaustausch und Informationsvielfalt unter einem Dach anbieten. Dabei werden das Informationsangebot und der technische Funktionsumfang des Portals ständig erweitert. Darum die Devise: Registrieren! Mitmachen! Horizonte erweitern! **ZT**

Ihr muffel-forum.de Team
A. Braune und Th. Tobi

Nach den erfolgreichen CAD/CAM-Meetings letzten Jahres mit dem Motto „etkon meets art, sports, motors and history“ startet etkon dieses Jahr wieder eine spannende Eventreihe: Die etkon CarTrophy 2005. Ein reger Dialog zwischen Industrie, Dentallabor und Zahnarzt soll in ungezwungener Atmosphäre kombiniert mit Spaß und Wissen intensiviert werden. Der Startschuss zum Qualifikationslauf für die etkon CarTrophy ertönte auf der IDS 2005 mit dem bekannten Formel-1-Rennfahrer Hans Joachim Stuck. Im Original BMW Williams-Formel-1-

kationspunkte zu sammeln: So gibt es pro zehn bestellter Einheiten Zirkonpunkte und natürlich auch beim Kauf eines etkon Scanners „es1“. Zu-

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Informationen zur etkon CarTrophy 2005 erhalten Sie bei der

etkon AG
Lochhamer Schlag 6
82166 Gräfelfing bei München
Tel.: 0 89/89 82 72 30
Fax: 0 89/89 82 72 50
E-Mail: info@etkon.de

Anmeldungen sind direkt möglich unter:
Tel.: 0 89/89 82 72 38 oder unter www.etkon.de

INFO

ZT Veranstaltungen Juni 2005

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
Juni 3./4.06.2005	Hamburg	Effiziente Aufwachstechnik im Kauzentrum Referent: ZTM I. Becker	Wieland Tel.: 0 40/86 07 66
3./4.06.2005	Ispringen	Kieferorthopädischer Spezialkurs: Das Herbstschamier für die Klasse II-Behandlung im Modellguss-Herstellungsvorgehen Referent: ZTM Peter Stückrad, CDT, BdH	Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 70
2.-4.06.2005	Pforzheim	Abnehmbare Prothetik auf Implantaten – Steg und Riegel in Verbindung mit der AGC® Galvanotechnik Referent: ZTM R. Semsch	Wieland Tel.: 0 72 31/37 05-0
8.06.2005	Essen	CAD/CAM-Indikationen mit CEREC in Lab Referent: ZT Matthias Wetzler	FUNDAMENTAL® Schulungszentrum Fr. Jongeling, Tel.: 02 01/8 68 64-11
8./9.06.2005	Wendelstein	Prinzipien der biomechanischen Okklusion nach M. H. Polz. Das biomechanische Aufwachskonzept, Teil 1 Referent: ZTM Michael Polz	Wegold Tel.: 0 91 29/40 30-70
11.06.2005	Berlin	Ein Weg zum funktionellen Zahnersatz Referent: ZA J.-C. Katzschner (XO® ACADEMY)	Agentur Eventia ek-Dental Dialog Fr. Katzscher, Tel.: 0 40/94 36 65 32
11.06.2005	München	„Das Modell“ – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM C. Arndt und Jens Glaeske	picodent Tel.: 0 22 67/65 80-0
14.06.2005	Hamburg	Das Kiss-Konzept: „All in one“ Referent: ZTM Jürgen Braunwarth	DequDent Fr. Dräger, Tel.: 0 40/27 83 92-30
16.06.2005	Stuttgart	CeHa White ECS – Galvano in Weiß. Theorie und Praxis der Elektrophorese Referent: ZTM Friedhelm Ahlers	C. Hafner Fr. Lindhorst, Tel.: 0 72 31/92 01 58
17.06.2005	Ispringen	Das magic® Lingual-System: Arbeiten mit dem Positionierungsgerät LinguSet Referent: ZT Martin Hildmann	Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 70
16./17.06.2005	Ispringen	Titan-Gießtechnik Praxis und Theorie Referenten: ZT Bernd Niesler, Dr. Ing. Jürgen Lindigkeit, ZT Daniela Behringer	Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 70
22.06.2005	Kerpen	Einführungsworkshop etkon-Scanner es1 Referent: etkon-Mitarbeiter	etkon AG Tel.: 0 89/89 82 72 38
23./24.06.2005	Hannover	Zirkonoxid-Technologie „Circon ceram express“ Referent: ZTM Peter M. Finke	DequDent Fr. Dräger, Tel.: 0 40/27 83 92-30
24./25.06.2005	Essen	Die FUNDAMENTAL Meister-Stufen (Workshopreihe für Zahntechniker/innen auf dem Weg zum Meister/Betriebsleiter) Referent: ZTM Klaus Osten	FUNDAMENTAL® Schulungszentrum Fr. Jongeling, Tel.: 02 01/8 68 64-11
23.-25.06.2005	Westerburg	FT 1. Diagnosegerechte Therapie des funktionsgestörten Patienten. Schwerpunkt Aufbisschienen.	Westerburger Kontakte Fr. Schüchen, Tel.: 0 26 63/39 66
24.06.2005	München	Rationelle Modellherstellung mit den MODU Modell- und Dubliersystemen Referent: ZTM Hermann Kot	Rath-Dental Technik Tel.: 0 72 44/9 11 82
24./25.06.2005	Zwickau	Totalprothetik in Funktion (Creaparl-Aufstellkurs) Referent: ZT Karl-Heinz Körholz	Amann Gurrbach Fr. Weber, Tel.: 0 72 31/957-221
24./25.06.2005	Ispringen	Die Konuskronenprothese im duplierfreien Einstückguss: High Tech aus CoCr Referenten: ZT Peter Gädinger, Dr. med. dent. Hans Jürgen Schindler, ZT Ulrich Rupprecht und Dr. rer. nat. Jürgen Lenz	Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 70
27./28.06.2005	München	Circon-Power: Brückenkonstruktionen – Individualität im Grenzbereich Referenten: Darryl Millwood, C.D.T. und ZTM Marco Schwind (DequDent)	DequDent Fr. Strothmann, Tel.: 0 89/55 90-223
29./30.06.2005	Essen	Farbeigenschaften natürlicher Zähne mit IPS d. SIGN Referent: Augoust Brugera FUNDAMENTAL® Schulungszentrum	Ivoclar Vivadent Tel.: 0 79 61/8 89-2 19

Forum für die dentale Kunst

Das Unternehmen Da Vinci Creativ hat auch in diesem Jahr wieder zahlreiche, spannende Kurse und Veranstaltungen in sein Programm aufgenommen. Dazu gehört unter anderem auch das „III. Da Vinci Creativ-Fortbildungssseminar“, das große Jubiläumsevent zum 10-jährigen Bestehen von Da Vinci Dental.

Datum	Referent	Thema	Gebühr
20./21.05.2005 03./04.11.2005	ZTM Achim Ludwig	Dentale Formen und Strukturen, Teil II „Die Rekonstruktion der zentralen Incisiven in Keramik“	710,- € + MwSt.
08.06.2005	ZTM Claudia Arndt	„Das Modell – die Visitenkarte des Labors“	200,- € + MwSt.
23./24.06.2005 24./25.11.2005	ZTM Achim Ludwig	Dentale Formen und Strukturen, Teil III „Die majesthetische Frontzahnbrücke“	810,- € + MwSt.
30.06.-02.07.2005	Karl-Heinz Körholz, Dr. Roland Mantsch	„Arbeitsvorbereitung für die Totalprothetik“ Von der Erstabformung bis zur Einprobe	915,- € + MwSt. (Zahnarzt inklusive, wenn möglich mit Patient)
02.09.2005	E. Hackmann, K.H. Körholz K. Mütterthies, R. Semsch, A. Ludwig & M. Trombin	„III. Da Vinci Creativ-Fortbildungssseminar“ Großes Jubiläumsevent 10 Jahre Da Vinci Dental	250,- € + MwSt.
08./09.09.2005	ZTM Achim Ludwig	„Dentale Formen und Strukturen der Front- u. Seitenzähne“ Teil I, Basiskurs	605,- € + MwSt.
15.-17.09.2005	Karl-Heinz Körholz ZTM Achim Ludwig, Massimiliano Trombin	„Die neue Ära der individuellen Totalprothetik“	915,- € + MwSt.
22./23.09.2005	Massimiliano Trombin	„Die Kunst der Minimalisierung – das geschichtete Frontzahnveneer“	605,- € + MwSt.
11./12.11.2005	Massimiliano Trombin Dr. Winfried Flatten	„Das keramische Frontzahnveneer II“ – Teamkurs für Zahnärzte und Zahntechniker	600,- € + MwSt. Zahnarzt 790,- € + MwSt. Zahntechniker 1250,- € + MwSt. Teampreis



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

ZT Buchtipps

**Völlig aktualisierte Neuauflage:
„das dental-labor-adressbuch 2005/2006“ – Das einzige bundesweite Verzeichnis der Dental-Laboratorien in Deutschland**



Endlich ist die völlig aktualisierte Neuauflage „das dental-labor-adressbuch 2005/2006“ (ehemals „Laboradressbuch“) erschienen. Dieses Adressbuch bietet das völlig neu überarbeitete Verzeichnis der zahntechnischen Laboratorien in Deutschland und ist erste Wahl, wenn es darum geht, ein qualifiziertes Meisterlabor zu suchen.

Auf vielfachen Wunsch wurde auch wieder in dieser Neuauflage die Aufteilung nach Bundesländern und Orten vorgenommen, nicht nach Postleitzahlen. Innerhalb der Orte erfolgt die Sortierung alphabetisch. Komplettiert wird auch diese Neuauflage mit einem umfassenden Verzeichnis der wichtigsten Adressen des Zahnwerker-Handwerks.

Alle Angaben sind auf dem neuesten Stand und wurden sorgfältig recherchiert.

Bestellschrift:
SVK GmbH, Abt. VA/VNM
Postfach 10 60 16
70049 Stuttgart
Tel.: 07 11/66 72-12 31 /-14 42
Fax: 07 11/66 72-19 74
E-Mail: g.moeller@svk.de

„das dental-labor-adressbuch 2005/2006“ – Das einzige bundesweite Verzeichnis der Dental-Laboratorien in Deutschland
1. Auflage 2004, 426 Seiten, ISBN 3-937346-10-4, 19,- Euro, erschienen im Dezember 2004, Verlag Neuer Merkur GmbH

ZT Hinweis

SH
Spezialisierung in der Zahntechnik
Ihr Modellgusslabor in Ostwestfalen.
Für Sie fertigen wir kostengünstig hochwertiges Zahnersatz.
» Warum in die Ferne schweifen? «
Für 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 bundesweites Abhol- und Liefererservice!
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-dental.de

**uniqm –
das
digitale
QMH**

**Zahnersatz,
so gut wie günstig.**

- Exklusive Leistung an Dentalabos
- 250 Zahnkliniken in unserm Angebot
- ISO 9001:2000 zertifiziertes Dentallabor in Izmir
- Seit 13 Jahren Partner des besten Dentalabos
- 2 Jahre Garantie ohne Wenn und Aber

Wahrscheinlich? Bitte Sie selbst mit! es:
DENTAL INTERNATIONAL GmbH
Am Reiterstein 1
41535 Essen
Tel.: 02 01 / 54 567 93
Fax: 02 01 / 54 567 94
www.dentalinternational.de

DENTAL AS
Tel.: +90-232/4 69 83 36
Fax: +90-232/4 69 83 38
www.dental.com.tr

Wir sind ein innovativer Direktvertrieb und **suchen für das gesamte Bundesgebiet freiberufliche Mitarbeiter** für den Vertrieb von Dental-Spezialitäten und Dienstleistungen.
Suchen Sie für Ihr Portfolio zusätzliche Produkte, oder denken Sie an eine Existenzgründung? Dann sollten wir miteinander sprechen.
Adresse:
rdp dental
Tel.: 03 51/4 902 4 04
Fax: 03 51/4 90 24 21
E-Mail: service@rdp-dental.de

ZT -Gelegenheits- und Stellenmarkt

Senden oder faxen Sie diesen Coupon an:
Oemus Media AG • Holbeinstr. 29 • 04229 Leipzig
Fax 03 41/4 84 74-2 90 • E-Mail: reichardt@oemus-media.de

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

Ihr Anzeigentext

Anzeigenformate und Preise

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

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

