

## Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Wahlen beim VDZI	Neukundengewinnung	ZT-Lehrlingstage	Umstrukturierung in Bremen
Die beiden zur Wahl stehenden Kandidaten und der amtierende Präsident stellen sich den Fragen der ZT Zahntechnik Zeitung.	Claudia Huhn stellt die wichtigsten Grundregeln für die erfolgreiche Akquise von Kunden im Dentallabor vor.	„Ästhetik InTeam“ war das Motto der IZTL 2005. Mitgastgeber in diesem Jahr: Die Albrecht-Dürer-Schule Düsseldorf.	BEGO geht neue Wege: In Zukunft werden die drei Geschäftsbereiche noch effektiver die Marktbedürfnisse befriedigen.
<b>ZT Politik_4</b>	<b>ZT Wirtschaft_10</b>	<b>ZT Ausbildung_13</b>	<b>ZT Service_20</b>

ANZEIGE

## AUSGEZEICHNET... AUSGEZEICHNET...

... ENIGMA SYSTEM



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

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




### Tagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. in Stuttgart

## Lebensqualität statt Luxus

Implantate etablieren sich mit ihren Konstruktionsvarianten als festsitzende Alternative zur Totalprothetik. Drei Tage lang präsentierten Zahntechniker und Zahnärzte ihre Konzepte und Verfahrenstechniken während der 34. Jahrestagung der ADT vom 26. – 28. Mai 2005

(nb, me) – Auf ein durchweg positives Echo stieß der neue Veranstaltungsort, die Stuttgarter Liederhalle, bei den zahlreichen Zuhörern. Nicht nur auf Grund der Vorträge, die sich rund um die Themen „Zahnmedizin zum Wohlfühlen“, „Ästhetik als eine Voraussetzung für Gesundheit“ und „Implantate – Medizinische Therapie oder Luxus“ rankten, sondern auch dank der citynahen Lage im neu gestalteten Bosch-Areal, das mit seiner attraktiven Gastronomie zum Verweilen auch nach dem offiziellen Programm einlud. Zwar war der dreitägige Vortragsmarathon wie



Die Liederhalle in Stuttgart.

(Copyright by Stuttgarter Messe- und Kongress GmbH)

### Lösungen im Team

Teamvorträge zwischen Behandler und Zahntechniker etablieren sich immer mehr, was darauf hinweist, dass zusammenwächst, was zusammengehört. So referierten gleich zu Beginn ZA Enrico Trilck und ZTM Torsten Klein, beide aus Berlin, über ihr Konzept zur hochwertigen Implantatrekonstruktion und einem gelungenen Weichgewebsmanagement. Eine schnelle Versorgung stütze das Weichgewebe. Dazu werde sowohl das chairside hergestellte als auch das laborgefertigte Provisorium auf einem PEEK-Aufbau anhand der Gingivamaske ergänzt, um das Emergenzprofil des verlorenen Zahnes zu rekonstruieren. Nach drei Monaten werde das Abutment ausgetauscht zur Korrektur des Durchtrittsprofils. Auch der besondere Vortrag war ein Zwiegespräch zwi-

wurde den Besuchern wieder einiges geboten.

schen Dr. Stefan Holst, Erlangen und ZTM Ernst Hegenbarth, Bruchköbel, zum Thema Ästhetik auf Implantaten. Sie unterscheiden hierbei Ethik und Ästhetik von bloßer Kosmetik. Während für Holst die Stabilisierung des Weichgewebes und die Kommunikation mit dem Patienten im Vordergrund steht, geht es für Hegenbarth darum, mithilfe eines digitalen, funktionellen Photostatus eine dentofaziale Analyse zu erstellen, denn die Mikro-Ästhetik beeinflusse die Makro-Ästhetik. Für ihn führt der Weg zum Ziel immer über ein diagnostisches Wax-up und ein individuelles Provisorium. Wichtig sei, dass sich der Zahntechniker auch zahnärztliches Wissen aneigne, um mitdiskutieren zu können. Beide betonten, dass mit den steigenden Erwartungen der Patienten eine Risikoanalyse durchgeführt werden müsse, damit der Patient verstehe, was machbar sei und was nicht. Am Ende präsentierte ZTM Michael Bergler, Erlangen, als Dritter im Bunde sein Konzept einer bedingt abnehmbaren implantatgetragenen Zirkonoxidversorgung eines Oberkiefers, die technisch sehr beeindruckte, jedoch auf Grund ihrer aufwändigen Gestaltung und den daraus resultierenden Hygienemaßnahmen im Anschluss heiß diskutiert wurde und die Frage aufwarf, ob man eine solche Versorgung heute einem Patienten noch zumuten dürfe.

**ZT Service\_21**

### Nach achtjähriger Amtszeit übergibt Lutz Wolf an seinen Nachfolger

## Neuwahl des VDZI-Präsidenten

Lutz Wolf stand in den letzten Jahren für die nicht immer unumstrittene, aber verlässliche VDZI-Politik. Die Neuwahl steht im Zeichen eines Angriffs der politischen Gegner

(dh) – Am 17. Juni wählt die Delegiertenversammlung des VDZI in Münster ihren neuen Präsidenten. Die Wahl wird notwendig, weil sich der bisherige Vorsitzende Lutz Wolf nicht davon überzeugen ließ, seine Amtszeit nochmals zu verlängern. Als Kandidaten für das Präsidentenamt zur Wahl stellen sich der derzeitige VDZI-Vizepräsident Jürgen Schwichtenberg sowie der Obermeister der Innung Dresden-Leipzig, Arnd-Frithjof Erwin. Obwohl Lutz Wolf im Gespräch mit der ZT Zahntechnik Zeitung betont, dass es für einen Rücktritt wohl nie einen günstigen Zeitpunkt geben wird (das komplette Interview finden Sie auf S. 4), so steht dieser gerade jetzt im Schatten einer besonders zugespitzten Situation. Von Seiten der KZBV kommen ungewöhnlich harte Angriffe auf die Politik des VDZI. Dr. Wolfgang Eßer, stellvertretender der KZBV, bezeichnete die Äußerungen des VDZI über die aktuelle Situation der Zahntechniker als völlig übertriebene Panikmache. Die KZBV wirft den Dental-Laboren dabei vor, durch deren „Negativ-Kampagne“ die Patienten selbst von den Behandlungsstühlen fernzuhalten. Lutz Wolf hat solche Anschuldigungen im Gespräch mit der ZT scharf zurückgewiesen. Er spricht in diesem Zusammenhang von „abenteuerlichen Unwahrheiten“. Die aktuellen Zahlen scheinen ihm Recht zu geben. Für das I. Quartal 2005 weisen die Krankenkassen einen „dramatischen“ Rückgang der ZE-Ausgaben aus. Die Kontinuität der aktuellen verbandspolitischen Arbeit erscheint gerade auch wegen der aktuellen Anfeindungen als das wichtigste Ziel des kommenden VDZI-Präsidenten. Beide Kandidaten betonen dann auch, dass sie die bisherige Politik in wesentlichen

nete die Äußerungen des VDZI über die aktuelle Situation der Zahntechniker als völlig übertriebene Panikmache. Die KZBV wirft den Dental-Laboren dabei vor, durch deren „Negativ-Kampagne“ die Patienten selbst von den Behandlungsstühlen fernzuhalten. Lutz Wolf hat solche Anschuldigungen im Gespräch mit der ZT scharf zurückgewiesen. Er spricht in diesem Zusammenhang von „abenteuerlichen Unwahrheiten“. Die aktuellen Zahlen scheinen ihm Recht zu geben. Für das I. Quartal 2005 weisen die Krankenkassen einen „dramatischen“ Rückgang der ZE-Ausgaben aus. Die Kontinuität der aktuellen verbandspolitischen Arbeit erscheint gerade auch wegen der aktuellen Anfeindungen als das wichtigste Ziel des kommenden VDZI-Präsidenten. Beide Kandidaten betonen dann auch, dass sie die bisherige Politik in wesentlichen

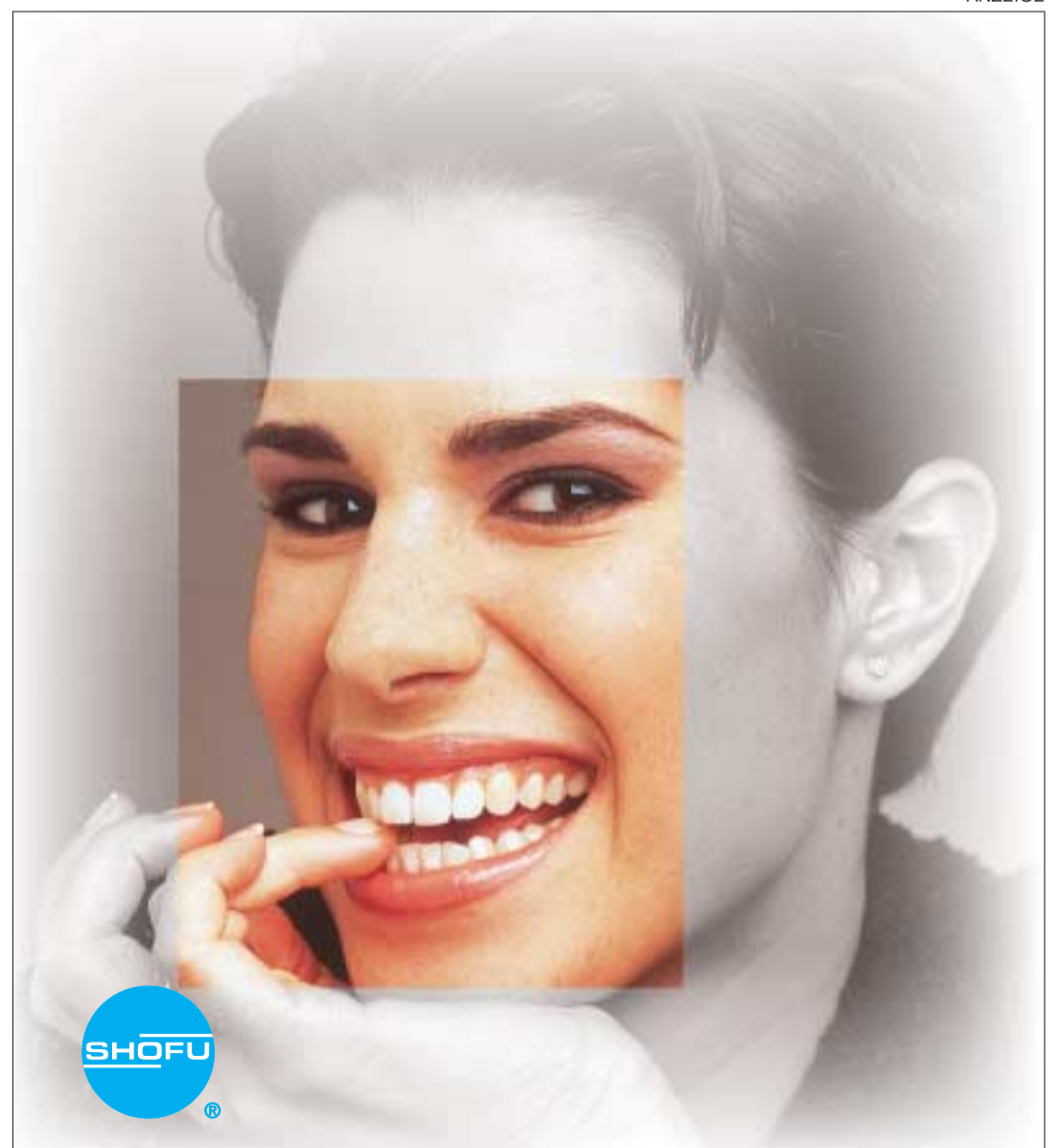


Wünscht seinem Nachfolger eine Haut wie ein Elefant: VDZI-Präsident Lutz Wolf (Foto: VDZI).

Punkten fortsetzen werden. (Die Interviews mit den beiden Kandidaten lesen Sie auf Seite 4.) Seinem Nachfolger wünscht Lutz Wolf nicht nur viel Glück, sondern vor allem auch eine „Haut wie ein Elefant“, um die Angriffe, welche jetzt bereits angefangen haben, eine ganze Amtsperiode lang auszuhalten.

**ZT Politik\_4**

ANZEIGE



**SHOFU**

ANZEIGE



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

der gut besucht, blieb jedoch deutlich unter der vom Vorstand erhofften Zahl von 1.500–1.800 Teilnehmern. Das lag sicherlich nicht am aktuellen, prall gefüllten Tagungsprogramm, denn hier



## Gericht urteilt gegen Zahnarzt

Arzt darf nicht Praxisgebühr zahlen und damit verbundene werbende Berichterstattung dulden

(kh) – Tue Gutes und rede darüber – wer dieses seit jeher genutzte Motto zur Eigendarstellung als Zahnarzt bewusst oder unbewusst in die Tat umsetzt, handelt wettbewerbswidrig. Dies jedenfalls geht aus einem einstweiligen Verfügungsverfahren des Landgerichts München I hervor. Diesem voraus-

richten geduldet zu haben, obwohl deren Inhalt und Aufmachung in erster Linie Werbung für seine Person gewesen sei. Dem Zeitungsleser sei er – mit entsprechendem Foto – als sympathischer Arzt dargestellt worden, der die Patienten von „der Bürde des Gesetzgebers“ – der Praxisgebühr – befreie.

Gegen diese Vorwürfe verteidigte sich der Zahnarzt vor Gericht damit, dass er keinen Einfluss auf die Berichterstattung gehabt und den Journalisten gegenüber lediglich bestätigt habe, dass er die Praxisgebühr selbst trage. Doch die Richter blieben hart, schließlich hätte der Mediziner erkennen müssen, dass seine Äußerungen gegenüber der Presse entsprechend „aufgemacht“ erscheinen würden.

Mit Unverständnis reagierte Rechtsanwalt Jens Pätzold von der medizinisch spezialisierten Anwaltskanzlei B&L auf das Verfahren gegen den Arzt: „Das LG München I lässt mit diesem Urteil die ständige Rechtsprechung des BVerfG sowie des Europäischen Gerichtshofs für Menschenrechte vollständig unberücksichtigt“, kritisiert Pätzold die Münchner Rechtsentscheidung. In dem Vorwurf gegen den Zahnarzt, die fraglichen Artikel geduldet zu haben, sieht der Rechtsanwalt eine Beschränkung der Berufsausübungsfreiheit, die rechts- und verfassungswidrig sei. **ZT**



gegangen war die Klage des zahnärztlichen Bezirksverbandes München gegen einen Zahnmediziner, der die Praxisgebühr aus eigenen Mitteln trägt und in diesem Zusammenhang stets positiv in einer Münchner Boulevardzeitung dargestellt wurde. So lautete eine Schlagzeile schlichtweg: „Münchner Zahnarzt zahlt Praxisgebühr für Patienten.“

Das war zu viel für die klagende Ständesorganisation und auch für die auf Wettbewerbsstreitigkeiten spezialisierte 33. Kammer, die einen Verstoß gegen die Berufsordnung sah. Dem Zahnarzt wurde vorgeworfen, die Veröffentlichung von Zeitungsbe-

## Reformzickzack führte zu Verlusten

Allianz Private Krankenversicherung kritisiert Unbeständigkeit der Gesetzgeber in Sachen Zahnersatz-Versicherung / Über eine Mio. € umsonst ausgegeben

(München/kh) – Die Rücknahme der in Zusammenhang mit der bereits beschlossenen Zahnersatz-Zusatzversicherung vorgesehenen Wahlmöglichkeit für gesetzlich Krankversicherte zwischen privater und gesetzlicher Absicherung hat

offenbar zu Verlusten bei den privaten Krankenversicherern geführt. So seien „per Regierungserlass“ allein bei der Allianz Private Krankenversicherung (APKV) mehr als eine Million Euro „in den Sand“ gesetzt worden, wird Dr. Ulrich Rumm, Vorstands-

vorsitzender der APKV, in der Online-Ausgabe der Ärzte Zeitung zitiert. Dabei sei der Konsens zwischen Regierung und Opposition, den Zahnersatz ab 1. Januar 2005 aus der paritätischen Finanzierung herauszunehmen, ein positives Signal gewesen, so Rumm weiter. Das Reformgesetz nämlich sah einkommensunabhängige Prämien vor, die die gesetzlich Versicherten für die Absicherung ihres Zahnersatzes monatlich hätten zahlen müssen. Wahlweise stand den Versicherten die Option offen, das Risiko privat abzuschließen. Und genau auf dieser Grundlage hätte die APKV Zahnersatztarife kalkuliert und entwickelt, Anträge gedruckt, Unterlagen erstellt und Mitarbeiter geschult – und damit insgesamt eine Summe von 1,3 Millionen Euro investiert. Diese jedoch sei durch die Nachbesserung am Gesetz und der damit verbundenen Rücknahme der Wahl-Regelung zu 80 Prozent umsonst ausgegeben worden, erklärte Rumm.

Im Vertrauen auf das 2003 verabschiedete Gesetz zur Zahnersatz-Versicherung hatten im letzten Jahr bereits Tausende von Versicherten Verträge mit privaten Versicherern abgeschlossen. So hatte allein die Centrale Krankenversicherung nach eigenen Angaben (Stand September 2004) 80.000 Verträge abgeschlossen, die nur wenige Monate später ganz oder teilweise obsolet waren. **ZT**

### ZT Statement

**Statement des Verbandes der Privaten Krankenversicherung e. V. über den Schaden, der den PKV-Unternehmen durch die Rücknahme der Zahnersatzregelung entstanden ist**

Im letzten Jahr nahmen Hunderttausende die Angebote der privaten Krankenversicherung zur Absicherung des Zahnersatzes wahr. Als der Bundestag Anfang Oktober die im GKV-Modernisierungsgesetz festgelegte Ausgliederung des Zahnersatzes aus dem gesetzlichen Versicherungsschutz zurücknahm, verloren viele Verträge ihre vertraglich vereinbarte Grundlage.

Der dadurch in den PKV-Unternehmen insgesamt entstandene Schaden liegt uns für die gesamte Branche jedoch nicht vor. Gleichwohl sind den privaten Krankenversicherern durch diese Politik der Bundesregierung erhebliche Kosten für Produktentwicklung und -vertrieb entstanden:

- Kosten durch die Kalkulation der neuen Tarife
- Kosten durch Mitarbeiterschulung und -information
- Kosten für das Erstellen von Kundeninformationen (Broschüren, Informationen im Internet etc.)
- Vertriebskosten

Schwerwiegender als der materielle Schaden ist aber, dass offensichtlich weder Verbraucher noch Anbieter auf ein von der großen Mehrheit der Bundestagsabgeordneten verabschiedetes Gesetz vertrauen können. Aus Sicht vieler Versicherer musste der Eindruck entstehen, dass die Versicherungsunternehmen übereilt Produkte angeboten hatten. Das Gegenteil ist der Fall: Lange bevor Unternehmen überhaupt Tarife entwickelt hatten, war die Nachfrage nach einer passenden privaten Absicherung für den Zahnersatz im Frühjahr des letzten Jahres bereits enorm. Die vollkommen unvorhergesehenen Änderungen des GKV-Modernisierungsgesetzes konnten die PKV-Unternehmen ebenso wenig voraussehen wie die Versicherten.

## KZBV setzt sich durch

Entscheidung über Heil- und Kostenpläne gefallen/ Kassen befürchten weniger Transparenz

(dh) – Jubel bei der KZBV. Gegen die Stimmen der Krankenkassen haben sich die Vertreter der Zahnärzte im Bundesschiedsamt durchgesetzt. Konkret ging es um die verwaltungstechnische Anpassung der Heil- und Kostenpläne an das neue System der Festzuschüsse. Da sich KZBV und die Spitzenverbände der Krankenkassen nicht auf eine gemeinsame Linie einigen konnten, musste das Bundesschiedsamt als vom Gesetzgeber bestimmte Schlichtungsinstanz entscheiden. Die Kassen zeigten sich im Anschluss an die Entscheidung des Schiedsamtes entsetzt und befürchten nun weniger Transparenz und höhere Mehrkosten für die Patienten.

Im Einzelnen hat das Bundesschiedsamt entschieden, dass sowohl KZBV als auch Krankenkassen keine Detailinformationen über die tatsächlich mit den Versicherten erhalten werden. Damit entfällt die Möglichkeit, durch routinemäßige Überprüfungen fehlerhafte Zahnarzt-Rechnungen zu bereinigen. Zudem besteht zukünftig kein Anspruch mehr darauf, den Steigerungsfaktor (z. B. ob der 2,3-fache oder 3,5-fache Satz berechnet wurde) der privatärztlichen Gebührenordnung genannt zu bekommen. Aus Sicht der Krankenkassen verringern sich somit die Schutzmöglichkeiten für die Patienten und es besteht

darüber hinaus die Gefahr einer Verschlechterung der Mundgesundheit in Deutschland, wenn immer mehr Patienten wegen hoher Zuzahlungsforderungen die eigentlich gewünschte Versorgung nicht mehr finanzieren können. Die Kassen fordern deshalb den Gesetzgeber auf, diese für die Patienten nachteiligen Regelungen klarzustellen und zu korrigieren. Die KZBV hat in einer Stellungnahme hingegen betont, dass sich die Transparenz in der Zahnersatzbehandlung durch die aktuelle Entscheidung nur verbessern kann. „Heute ist ein guter Tag für den aktiven Patientenschutz. Der Patient erhält genaue und verständliche Informationen über die Gesamtkosten und über seinen Eigenanteil“, so Dr. Jürgen Fedderwitz, Vorstandsvorsitzender der KZBV. Das Bundesschiedsamt ist ein Ausschuss ohne eigene Geschäftsstelle und basiert auf dem Paragrafen 89; SGB V. Kommt ein Vertrag mit vertragsärztlichem Inhalt nicht zu Stande, muss das Bundesschiedsamt durch einen Mehrheitsbeschluss entscheiden. Bis das neue Gesetz in Kraft tritt, gilt das alte Recht weiter. Das Bundesschiedsamt setzt sich zu gleichen Teilen aus Vertretern der gesetzlichen Krankenkassen, der KZBV sowie einem unparteiischen Vorsitzenden und zwei unparteiischen Mitgliedern zusammen. **ZT**

## Weiterhin schwarze Zahlen

Finanzentwicklung 1. Quartal: Kassen gaben für Zahnersatzleistungen deutlich weniger aus

(kh) – Offenbar hat die Umstellung auf befundorientierte Festzuschüsse zu deutlichen Spareffekten bei den Krankenkassen geführt. So sind nach Informationen des Bundesministeriums für Gesundheit und Soziale Sicherung die Ausgaben für Zahnersatz in den ersten drei Monaten dieses Jahres um 41,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gesunken –

knapp 3 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal an. Vor allem die Arzneimittelausgaben legten mit 18,8 Prozent kräftig zu. Daneben kletterten die Kosten besonders bei Früherkennungsmaßnahmen (plus 16,1%) und häuslicher Krankenpflege (plus 8,4%). Auf der beitragspflichtigen Einnahmenseite verbuchten die Kassen lediglich einen leichten Zuwachs von 0,5 Prozent, der vor allem auf die Arbeitsmarktreform Hartz IV zurückgeführt wird. Danach müssen für die Bezieher von Arbeitslosengeld II jetzt höhere Beiträge entrichtet werden als für die früheren Bezieher von Arbeitslosenhilfe. Trotz gestiegener Ausgaben und geringerer Einnahmen weisen die Kassen einen Überschuss von rund 160 Mio. Euro im ersten Jahresquartal auf. Das ist deutlich weniger als noch im Jahr zuvor, wo die Gesundheitsreform mit einem Plus von knapp einer Mrd. Euro in den ersten drei Monaten zu Buche schlug. Dennoch erwartet Gesundheitsministerin Ulla Schmidt, dass die GKV auch 2005 deutliche Überschüsse erzielen wird. Der Grund hierfür seien die zusätzlichen Steuergelder, die die Kassen noch in diesem Jahr erhalten. Zudem sollen versicherungsfremde Leistungen wie das Mutterschaftsgeld über Staatszuschüsse finanziert und die GKV damit entlastet werden. **ZT**

ANZEIGE



ein Ausgabenrückgang, der von keinem anderen Leistungsbereich in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) getoppt wird. Mehr eingenommen als ausgegeben haben die Kassen daneben für sechs weitere Leistungsbereiche wie u.a. für Krankengeld (an zweiter Stelle bei den Ausgabenrückgängen mit minus 8,7%) und zahnärztliche Behandlung (minus 4,5%). Insgesamt jedoch stiegen die Leistungsausgaben der Krankenkassen je Mitglied um

### ZT Kurznotiert

**Leben ohne Krankenversicherung.** Schätzungen zufolge leben bis zu 300.000 Deutsche ohne Krankenversicherung. Die Gründe liegen in der schlechten wirtschaftlichen Gesamtsituation und in der Arbeitsmarktreform, so Kassenexperten in der Leipziger Volkszeitung (LVZ). Gesichert sei bisher jedoch nur die Angabe des Statistischen Bundesamtes, wonach 188.000 keine Versicherung hätten. Ein Sprecher des Verbandes der Niedergelassenen Ärzte Deutschlands betonte gegenüber der LVZ, Langzeitarbeitslose mit einem verdienenden Partner würden nach den Hartz-Regeln ihren Krankenversicherungsschutz verlieren. Viele Betroffene vergäßen aber, sich selbst zu versichern, oder sie könnten es sich nicht leisten. (Die Welt)

**Entsendegesetz auf Eis.** Die auf das Jahr 2005 vorgezogene Bundestagswahl wird aller Voraussicht nach das so genannte Arbeitnehmer-Entsendegesetz zu Fall bringen. Jede Bundesregierung beginnt nach dem Prinzip der Diskontinuität mit der Gesetzesarbeit neu. Die geplante Ausweitung von Mindestlöhnen, bislang nur in der Baubranche üblich, auf weitere Branchen scheint somit vorerst gestoppt. CDU/CSU hatten bereits angekündigt, das Gesetz wegen erheblicher Mängel im Bundesrat zu stoppen. Durch das Entsendegesetz hätten ausländische Arbeitgeber zwar die in Deutschland geltenden Regelungen umsetzen müssen, allerdings nur in Branchen, welche über einen bundesweit gültigen Tarifvertrag verfügen. Neben der Baubranche wären dadurch nur noch die Banken, Maler und Dachdecker betroffen gewesen. Zudem hätte das Gesetz nur Arbeitnehmer, also abhängig Beschäftigte berücksichtigt, nicht aber Selbstständige.

### ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

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

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

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

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

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

Katja Häsllich  
Tel.: 03 41/4 84 74-1 06  
E-Mail: k.haeschlich@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  
(Anzeigen disposition/  
-verwaltung)  
Tel.: 03 41/4 84 74-2 08  
Fax: 03 41/4 84 74-1 90  
ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40  
(Mac Leonardo)  
03 41/4 84 74-1 92 (Fritz-Card)  
E-Mail: pohlann@oemus-media.de

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

Die ZT 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. Abo-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.





## Neuwahl des VDZI ...

ZT möchte Ihnen die beiden Kandidaten kurz vorstellen. Wir haben Arnd-Frithjof Erwin und Jürgen Schwichtenberg als Bewerber für den

Posten des VDZI-Präsidenten vorab um die Beantwortung dieser Fragen gebeten:



Jürgen Schwichtenberg

1. Die bisherige Arbeit der Vorstände und des Präsidenten Lutz Wolf seit 1997 stand unter dem Eindruck eines Reformwahns der politisch verantwortlichen Regierungen. Angetrieben mit der Maxime für den Berufsstand, unter den politischen Gegebenheiten das bestmögliche Ergebnis zu erzielen, haben der Präsident Lutz Wolf und seine Vorstände das Ziel zu einhundert Prozent erreicht. Nie zuvor war das Zahntechniker-Handwerk so stark in die ordnungspolitische Gestaltung formal eingebunden. Nie zuvor war unser Handwerk in der Wahrnehmung der öffentlichen Medien als kompetenter Hersteller für Zahnersatz häufiger vertreten. Diese Aufzählung ließe sich beliebig fortsetzen.

2. In welchen Punkten würden Sie die Siedessen Arbeit fortsetzen, was würden Sie anders machen?

3. Was würden die wesentlichen Inhalte Ihrer Amtszeit sein?

4. Wie bewerten Sie die aktuelle Situation im Zahn-techniker-Handwerk, welche konkreten Schritte plan-

nen Sie, um diese Lage zu verbessern?

5. Welche personellen Veränderungen planen Sie?

6. Wen werden Sie als zukünftigen Vizepräsidenten vorschlagen?

(Anm. der Redaktion: In den Darstellungen der Kandidaten wird auf die Wiederholung der nebenstehenden Fragen verzichtet und stattdessen die Nummer der jeweiligen Frage kenntlich gemacht.)

2. Da ich an den Entwicklungsprozessen in den Vorständen seit 1997 ständig beteiligt war und bis heute bin, sehe ich keinen Anlass, die Beschlussfassungen zu verändern. Ich sehe mich vielmehr in der Pflicht, das Bad Fredeburger Konzept und das Konzept 2000 umzusetzen und die Beschlussvorlagen des VDZI zur Grundlage meines Handelns zu machen.

3. Die wesentlichen Aufgaben sind: die Einheit des Verbandes, die Sicherung der finanziellen Basis des Verbandes, die Erarbeitung einer modularisierten, beruflichen Ausbildung im Sinne des lebenslangen Lernens nach den Vorgaben der HWO und der Beschlüsse auf der Ebene der EU, die Fortsetzung des Dialogs mit den Ständesvertretern der Zahnärzte und die Wahrnehmung einer kompetenten Vertretung des Berufsstandes gegenüber der Politik.

4. Die Lage unserer Betriebe in weiten Teilen der BRD gibt zu ernster Sorge Anlass. Die schleppende Umsetzung des GMG führt in einer Vielzahl der Betriebe zu einer katastrophalen wirtschaftlichen Situation. Nachdem bei der Politik und den Krankenkassen in den letzten Wochen Handlungsbereitschaft gegenüber dem VDZI signalisiert wurde, könnte nun eine völlig neue Perspektive nach der Wahl in NRW eintreten. Dennoch beabsichtige ich mit meinem Team den eingeschlagenen Weg gegenüber der Politik fortzusetzen.

5. Die Mannschaft bleibt zunächst einmal bestehen, es sei denn, die Mitgliederversammlung wählt ein Mitglied des jetzigen Vorstandes zum Vizepräsidenten, dann wird die Nachwahl eines Vorstandmitgliedes notwendig.

6. Selbstverständlich habe ich mir zu diesem Thema seit langem Gedanken gemacht. Sie werden jedoch verstehen, dass ich zunächst dem obersten Beschlussgremium des VDZI meine Vorschläge unterbreite.

### Vita

- geboren am 6.07.1949 in Wittlingen
- 1966 – 1970 Zahntechniker-Lehre
- 1977 Meisterprüfung in Köln
- seit 1982 Leiter des Kieferorthopädischen Labors Schwichtenberg
- ab 1996 Vorstandsmitglied der NZI
- ab 1997 VDZI-Vorstandsmitglied
- u. a. Mitarbeit im Normenausschuss Dental (DIN) und CEN/TC 55 auf europäischer Ebene
- ab 1999 Vizepräsident FEPPD
- ab 2001 Vorstandsmitglied der Normapme (EU)
- ab 2003 Vizepräsident VDZI
- ab 2004 Präsident FEPPD



Arnd-Frithjof Erwin

1. Vor dem Amtsantritt von Lutz Wolf herrschte ein Sprach- und Kommunikationsstillstand gegenüber Politikern und Kassenvertretern. Lutz Wolf hat es jedoch geschafft, dieses Eis aufzubrechen – auch wenn man unterschiedlicher Ansicht ist, so redet man wieder miteinander, findet einen Kompromiss oder kann zumindest die eigenen Vorstellungen vermitteln. Zum Zweiten muss man Lutz Wolf hoch anrechnen, dass er es verstanden hat, die zahntechnischen Betriebe und den VDZI in die Öffentlichkeit zu rücken sowie fest bei Politikern und Kammern als Leistungserbringer bzw. Interessenvertretung zu etablieren.

2. Beibehalten würde ich auf jeden Fall seine politische Kontinuität und Repräsentation nach außen – sowohl gegenüber anderen Ständesvertretern als auch gegenüber den politischen Akteuren in Berlin. Doch ich gehe davon aus, dass wir bald einen Regierungswechsel haben werden, und mit diesem er-

gibt sich für den VDZI gleichzeitig die Chance, innerhalb der Verbandsführung eine Veränderung vorzunehmen. So wird man sich nach der Wahl im Herbst auf neue Akteure in Berlin einstellen müssen; die bisherigen Strukturen sind insofern vakant und müssten neu aufgebaut werden. Ein Wechsel an der VDZI-Spitze wäre zu solch einem Zeitpunkt natürlich unproblematisch.

3. Wir müssen auf den Strukturwandel in Deutschland schnell reagieren. Dabei sollte eine wesentlich stärkere Einbindung der Innungen bzw. der Obermeister in die politischen Geschehnisse und in die Entscheidungsfindung als bisher erfolgen. Denn meiner Ansicht nach sehen wir problematischen und schweren Zeiten entgegen, die von allen gemeinsam mitgetragen werden müssen. Das bedeutet eine Einbindung der Obermeister nicht nur in Verhandlungen mit Kassenfunktionären, sondern auch bei Gesprächen mit Politikern – denn die Obermeister können mehr Basisnähe zu den Betrieben vermitteln und die Glaubwürdigkeit des VDZI stärker unterstützen. Da ich von einem Regierungswechsel ausgehe, sehe ich es des Weiteren als zwingend notwendig an, schon jetzt Gespräche und Kontakte mit CDU-Politikern aufzunehmen, um die Verbandsarbeit bzw. die Anliegen des Zahntechniker-Handwerks darzulegen.

4. Jetzt haben wir einen Umsatzeinbruch von 50 %, der sich konkret monatlich in Euro in den Kassen der Zahntechniker auswirkt. Das ist die Situation und die ist dramatisch und schlimm und lässt sich nicht mit statistischen Erhe-

bungen wegdiskutieren. Derzeit ergeben sich für mich zwei Handlungsfelder: Zum einem muss man sehen, dass an dem jetzigen Festzuschuss-System einzelne Veränderungen vorgenommen werden. So muss der Kombinations-Zahnersatz wieder in vollem Umfang von den Kassen bezuschusst werden, denn in diesem Bereich erfolgten die größten Umsatzeinbrüche in den Betrieben. Zum anderen muss man in der Zukunft sehen, dass der Zahnersatz auch bei einem Regierungswechsel und einer anderen Sozialpolitik weiterhin eine GKV-Versicherungsleistung bleibt – auch wenn vielleicht später die private Absicherung, dann aber über einen Zwangsversicherungsbeitrag, erfolgt.

5. Da gibt es keine Veränderungen, weil nur ein Präsident gewählt wird und insofern bleibt die Mannschaft bestehen.

6. Wir haben einen Vizepräsidenten, das ist Herr Jürgen Schwichtenberg, und da es um ein Präsidentenamt geht, bleibt Herr Schwichtenberg auch Vizepräsident.

### Vita

- geboren am 16.04.1955 in Essen
- 1973–1976 Zahntechniker-Lehre in Essen
- 1987 Meisterprüfung in Münster
- Seit 2001 OM der ZTI Dresden-Leipzig, seit 2003 Vorstandsmitglied des VDZI
- Seit 1992 Geschäftsführer der Erwin Dentallabor GmbH

# „Die Zukunft liegt in der Kontinuität der bisherigen Arbeit“

ZT-Interview: VDZI-Präsident Lutz Wolf über erreichte Ziele, aktuelle Entwicklungen und KZBV-Positionen sowie Anforderungen an den zukünftigen Präsidenten

**ZT** Was war Ihnen in den letzten beiden Jahren Ihrer Amtszeit besonders wichtig, welche Ziele wollten Sie erreichen, welche Ziele haben Sie erreicht?

Für mich ist es in den beiden vergangenen Jahren besonders wichtig gewesen, die Auffassungen und die Positionen des Zahntechniker-Handwerkes in der Phase der Entstehung des GMG der Politik zu vermitteln. Die Leser werden sich an die vielfältigen Aussagen der politischen Parteien, der Wirtschaftsverbände und Fachleute erinnern. Die eine Partei wollte die ZE-Versorgung nicht mehr bezuschussen, eine andere Partei die Zahnheilkunde ganz aus der GKV ausgrenzen. Jeder hatte hier seine eigenen Vorstellungen. Wir haben von unserer Seite aus deutlich darauf hingewiesen, dass die Gesundheit eines Menschen wegen der vielfachen organischen Wechselwirkungen nur als Ganzes gesehen werden kann. Die Ausgrenzung der oralen Gesundheit und damit auch des Zahnersatzes hätte diesen Grundsatz durchbrochen. Der Umkehrschluss bedeutet, dass der Zahntechniker mit seiner Leistung einen unverzichtbaren Beitrag für die Gesundheit liefert. Dies haben wir der Politik vermittelt, und wenn am Ende der Kompromiss der Regierung mit der Opposition zu Stande gekommen ist: die befundorientierten Festzuschüsse, so war dies sicherlich nicht das von uns favorisierte Modell. Vom Zeitpunkt dieser Entscheidung aber ging es für uns nur noch darum, die ange-

strebten Festzuschüsse so funktionsfähig wie möglich zu gestalten. Für uns war vor allem die Finanzierungs- und Versorgungsgerechtigkeit im neuen System wichtig. Die Frage der sozialen Gerechtigkeit haben wir dabei anders definiert als diejenigen, die sich am Ende durchgesetzt haben. Bislang gab es keine einkommensspezifischen Versorgungsunterschiede, wir wissen aber mit unseren heutigen Erfahrungen, dass es jetzt deutliche Verschiebungen zu einfacheren Versorgungsformen gibt, welche eine Verschlechterung des Versorgungsniveaus mit sich bringen. Dies haben wir als eines unserer Ziele versucht, im Gemeinsamen

ANZEIGE



Bundesausschuss (GBA) und der Politik zu vermitteln. Was dann natürlich im GBA entschieden wurde, drückt die Machtverhältnisse in der Selbstverwaltung aus. Wir jedenfalls haben diese Entwicklung immer mit konstruktiven Lösungsvorschlägen begleitet. So haben wir zu den am 1. Januar 2004 in Kraft getre-

ten neuen Zahnersatz-Richtlinien unsere Vorschläge unterbreitet, wir haben das neue BEL II 2004 erstellt, wir haben zu den Richtlinien für die befundorientierten Festzuschüsse sowie zu den neuen ZE-Richtlinien zum 1. Januar 2005 Stellung bezogen und das BEL II nach den veränderten Richtlinien wieder angepasst. Diese Aufgaben haben wir bei Wahrung unserer Ziele abgeschlossen.

Keiner kann heute sagen, er habe die Risiken, welche die neuen Regelungen zum Festzuschuss-System zwangsläufig mit sich brachten, nicht gekannt. Wir haben hier Aufklärungsarbeit geleistet und auf alle Gefahren und Wirkungszusammenhänge hingewiesen. Das ändert natürlich nichts daran, dass ich persönlich von dem schweren Nachfrageeinbruch meiner Kollegen sehr betroffen bin.

**ZT** Wie stellt sich die aktuelle Situation des Zahntechniker-Handwerkes aus Ihrer Sicht dar?

Nach wie vor (Stand: 23.5.05) gibt es einen dramatischen Versorgungseinbruch, der in seiner Folge eine sehr schlechte Auftragslage für die einzelnen Labore mit sich bringt. Wir stellen auch fest, dass sich der in den ersten Monaten aufgebaute Bearbeitungsstau der Heil- und Kostenpläne langsam abgebaut hat. Wichtig ist für uns, dass unsere Beobachtungen, die wir auch an die Politik herangetragen haben, dass diese Dinge nun auch zu-

nehmend von den Krankenkassen, ja sogar von großen Teilen der Zahnärzteschaft bestätigt werden. Ich betone diesen Punkt, weil es ja immer noch KZBV-Funktionäre gibt, die diese Fakten schlichtweg leugnen oder mit fast den gleichen Zahlen wie wir sie haben einfach das Gegenteil behaupten. Statt das System von den Schwachstellen zu befreien und damit das Vertrauen der Bevölkerung zu fördern, werden besonders in den letzten Tagen mit verleumderischen Angriffen auf die den VDZI vertretenden Personen und mit abenteuerlichen Unwahrheiten die Möglichkeiten der Krisenbewältigung ausgeschlagen.

Es gäbe eine Kampagne gegen die Festzuschüsse, die Umsatzeinbrüche der Labore seien eine Stimmungsmache gegen das System, über 6.000 Festzuschüsse habe der VDZI gefordert usw. usw. Das alles ist völliger Unsinn und leicht als Versuch zu erkennen, die Glaubwürdigkeit der Politik des VDZI zu schwächen.

Inzwischen ist klar, dass die Politik – und nicht nur die – die tatsächlichen Probleme erkannt hat, und dazu beitragen will, diese tiefe Krise zu überwinden. Ob allerdings in absehbarer Zeit Änderungen erfolgen, muss man mit großer Skepsis sehen. Dies lässt für uns den Schluss zu: Man wird eine Normalisierung des Nachfragerhaltens erst bekommen können, wenn wesentliche Korrekturen im System der befundorientierten Festzuschüsse herbeigeführt wurden. Be-

sonders im Bereich des herausnehmbaren Zahnersatzes, dort wo die Verbindungselemente zu einem großen Teil herausgenommen wurden, und im Bereich des festsitzenden Zahnersatzes, wo die Indikation wesentlich eingeschränkt wurde. Der dritte Punkt: Wir werden uns weiter sehr dafür einsetzen, dass das Regelwerk wesentlich verständlicher und einfacher gestaltet wird. Eine Beschränkung auf vertragliche und außervertragliche Leistungen würde zum Beispiel vollkommen reichen.

**ZT** Sie haben sich nicht davon überzeugen lassen, Ihre Amtszeit zu verlängern, warum nicht?

Meine persönliche Lebensplanung sah es eigentlich vor, bereits vor zwei Jahren aus dem Amt zu gehen. Ich habe damals einer Verlängerung um zwei weitere Jahre wegen der bevorstehenden gesundheitspolitischen Neuordnung unseres Landes zugestimmt. Meine vielen kollegialen Freunde haben im Vorfeld dieser Entscheidung einräumen müssen, dass es in den letzten Jahren nie einen guten Zeitpunkt für einen solchen Wechsel gab. Von meiner Seite ist aber klar gestellt, dass ich alles dafür tun werde, dass das Zahntechniker-Handwerk in dieser Übergangsphase ohne Defizite bleibt. Ich werde dem neuen Präsidenten und dem neuen Vorstand loyal zur Seite stehen, sodass meine Kontakte als auch mein Wissen weiter vom Verband genutzt werden können.

**ZT** Welche Anforderungen stellen Sie an Ihren Nachfolger?

Das Anforderungsprofil dieses Amtes wird von klaren charakterlichen Merkmalen der Person sowie von Gegebenheiten des persönlichen Umfeldes geprägt. Dazu kommen Fragen zu den gesundheitspolitischen Vorstellungen und verbandspolitischen Zielen. Es wird niemanden wundern, dass ich in der Kontinuität der bisherigen Arbeit die größten Chancen für das Zahntechniker-Handwerk in der Zukunft sehe. Nur die Verlässlichkeit der Verbandspolitik ist die Grundlage für die Fortentwicklung der Beziehungen zur Politik, Verbänden und Organisationen. Zudem erscheint es mir wichtig, die Politik mit den Verbänden der Gesundheitshandwerke und den Partnerverbänden der dentalen Familie bei regelmäßigen parlamentarischen Abenden zusammenzuführen. Des Weiteren sind aber auch die Delegierten aufzufordern, einen geschlossenen VDZI nach außen wahrnehmbar zu pflegen, und innerhalb des Verbandes die Diskussionen – natürlich auch kontrovers – über den richtigen Weg zu suchen. Ich wünsche diesem Nachfolger eine Haut wie ein Elefant, damit er den Angriffen von allen Seiten standhalten kann, und gleichzeitig die Sensibilität eines Delfins, damit er die Strömungen und Bewegungen feinsensitiv wahrnehmen und rechtzeitig antizipieren kann. **ZT**



# Die Fronten verhärten sich

Auseinandersetzung um Festzuschüsse auf persönliche Ebene ausgeweitet/Neues Indiz im Richtungsstreit: Zahnersatz teurer nach Rechnungen der AOK Bayern

(kh) – Das Festzuschuss-System: Was noch vor gut einem halben Jahr in einem gemeinsamen Glauben an dessen Gelingen startete, hat sich zu einem handfesten Streit ausgeweitet, der neuerdings auch auf ganz persönlicher Ebene ausgetragen wird. So trägt ein Leitartikel in der aktuellen zsm den provozierenden Titel „Wer mit dem Wolf tanzt.“ Darin macht KZBV-Vorsitzender Dr. Jürgen Fedderwitz den VDZI-Präsidenten Lutz Wolf zur Gallionsfigur eines „heulenden“ Rudels mit „zweifelhaften Gebahren“, was ihn zu dem Schluss veranlasst: „Wer auch immer (noch) mit dem Wolf tanzt, wir Zahnärzte sind es nicht.“ Ähnlich auch der Aufruf der KZV Nordrhein an die Zahnärzte in einem Brief, der in Zusammenhang mit dem Vorwurf stand, die Zahnärzte

würden überdurchschnittlich viele andersartige Leistungen zu hohen GOZ-Sätzen abrechnen. Nach Angaben der DZW heißt es darin, dass „der VDZI sich mit massiven und zum Teil unseriösen Kampagnen gegen die Festzuschüsse wendet“. Und weiter: „Wir müssen uns wappnen. Nicht nur, weil die Festzuschüsse aus den vorgenannten Gründen noch einmal hoch politisiert werden können, sondern auch, um der unseriösen VDZI-Kampagne zu begegnen.“

Was die Vorwürfe gegen die Zahnärzte betrifft, so seien diese „geradezu aberwitzig“, heißt es bei der KZBV. Der Gegenteil sei der Fall. So würde der überwiegende Teil jener Leistungen, die über den Rahmen der Regelversorgung hinausgehen, als gleichartige Leistungen er-

bracht werden. Zudem würden keine „unbotmäßig hohen Steigerungssätze“ bei gleich- und andersartigen Leistungen berechnet. Dies hätte die Auswertung von Abrechnungsdaten der KZV Brandenburg ergeben.

Und so, wie es in der Mehrzahl keine andersartigen und überhöhten GOZ-Sätze zu verzeichnen gibt, kann der Zahnersatz auch nicht teurer für die Patienten geworden sein – der logische Schluss für die KZBV. „Wer etwas anderes behauptet, betreibt üble Stimmungsmache auf der Basis offensichtlich unseriöser und tendenziös interpretierter Daten“, erklärte Fedderwitz in Bezug auf die über das Magazin stern an die Öffentlichkeit gesickerten Daten der AOK Bayern. Diese hatte intern die HKPs ihrer Versicherten aus den er-

sten beiden Monaten dieses Jahres mit denen des Vorjahres verglichen und dabei festgestellt, dass die Kosten für die Patienten um 65 % gestiegen sind. Im Einzelnen verteuerten sich Brücken und Kronen um 98 %, herausnehmbare Prothesen um 58 %, kombinierte Prothesen um 45 %. Insgesamt fiel der Kostenanteil der AOK am Zahnersatz von 57 % im Jahr 2004 auf 38 %, entsprechend stieg der Anteil für die Versicherten auf jetzt 62 %. Eine Kostenexplosion, die in der Einschränkung der Regelleistungen im Festzuschuss-System begründet liegt, so der stern.

Die Frage, ob der AOK Bayern bekannt ist, wie hoch der Anteil der abgerechneten Privatleistungen in den untersuchten Kostenplänen ist, wollte Pressereferent Markus Braun gegenüber der ZT nicht konkret beantworten, doch Fakt sei, dass „die Zuzahlungen im Vergleich zu 2004 deutlich gestiegen sind, speziell im Be-

reich der Mehrkosten“. Zu dem versteckten Vorwurf der KVBV an die AOK, der Vergleich von Patientenanteilen 2004 zu 2005 sei unseriös, weil damalige Mehrkostenregelungen überhaupt nicht in den Zahnersatzausgaben der Kassen erfasst wurden, erklärt Braun: „Die Mehrkosten konnten damals schon von uns mit einer speziellen Software erfasst werden, deshalb ist, anders als KZBV erklärt, der Vergleich gegeben.“ Die Gmünder Ersatzkasse hat ebenfalls eine Verteuerung für die Patienten festgestellt, was von dieser aber ganz klar an den Vorwurf ge-

koppelt ist, die Zahnärzte würden ihren Patienten zu gleichartigen oder andersartigen Versorgungen raten. Und schließlich bestätigt die aktuelle Finanzauswertung der GKV einen deutlichen Rückgang der Kostenanteile bei den Kassen. So sind die Ausgaben der Krankenkassen für Zahnersatz in den ersten drei Monaten dieses Jahres um 41,1 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gesunken.

Und so scheint der Zahnersatz auf Grund der im neuen System erfolgten Leistungsausgrenzung für die Patienten doch teurer geworden zu sein. ☐

## Weg geebnet für Anerkennung von Berufsqualifikationen

EU-Parlament verabschiedete Richtlinie, die Mobilität von Berufstätigen verbessern soll

(kh) – Unionsbürger haben das Recht, sich überall in der EU niederzulassen und ihre Dienste anzubieten – in der Umsetzung dieses gemeinschaftlichen Grundprinzips einen Schritt nach vorn sind die europäischen Gesetzgeber gegangen. So hat das Europäische Parlament mit nur wenigen Änderungen die von der Kommission vorgelegte Berufsqualifikationsrichtlinie in zweiter Lesung passieren lassen. Die Richtlinie soll Hindernisse für die grenzüberschreitende Berufsausübung durch eine vereinfachte Anerkennung beruflicher Qualifikationen zwischen den Mitgliedsstaaten beseitigen. Dem Richtlinienentwurf zufolge müssen die Mitgliedsstaaten in anderen EU-Ländern erworbene Berufsqualifikationen anerkennen, wenn diese heimischen Qualifikationen gleichwertig oder vergleichbar sind. Betroffen sind ca. 100 Berufe, deren Ausübung reglementiert ist und die unter das so genannte „Allgemeine System“ fallen. Dazu zählen auch die Berufe des Zahntechnikers und des Zahntechnikermeisters. Für einige besonders sensible Berufe wie Ärzte und Architekten sollen gesonderte Anerkennungsrichtlinien gelten.

Für das „Allgemeine System“ wurde eine Einstufung von Berufen in fünf Qualifikationsniveaus je nach Länge und Niveau der Ausbildung unternommen. Danach sind Ausbildungsnachweise anzuerkennen, wenn sie bescheinigen, dass das Qualifikationsniveau des Inhabers direkt unter dem liegt, welches der Aufnahmestaat fordert. So entspricht das Niveau 2 dem Gesellenprüfungszeugnis Zahntechniker. D.h. die Anerkennung ist in Mitgliedsstaaten möglich, die ein Diplom im Sinne des nächst höheren Qualifikationsniveaus 3 (Abschluss einer postsekundären Ausbildung von mind. 1 Jahr) verlangen. Der Meisterbrief entspricht dem Qualifika-

tionslevel 3 und kann somit in denjenigen Staaten anerkannt werden, in denen ein Diplom gefordert wird, das den Abschluss einer drei- bzw. vierjährigen Hochschulaus-

bildung (Level 4) nachweist. Die Pläne der EU-Gesetzgeber sind nicht unumstritten. So warnt u.a. der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) zusammen mit weiteren Interessenverbänden vor einer „Abwertung deutscher Berufsabschlüsse“ durch die Richtlinie. So würden die qualitativ hochwertigen Berufsabschlüsse völlig ungerechtfertigt in das zweitniedrigste Niveau eingeordnet. Ein Handwerksmeister würde mit dem Einstufungssystem faktisch einem Arbeiter mit zweijähriger Berufserfahrung gleichgestellt. Zudem bestünde die Gefahr, dass ein Geselle in einem anderen Mitgliedsstaat nur wie ein Angelernter eingestuft und bezahlt werden könnte.

Anders als vorgesehen müssten nach Ansicht des Verbandes die tatsächlich vorhandenen Fähigkeiten, nicht jedoch formale Zugangsregeln für die Einordnung von Qualifikationen entscheidend sein. Der ZDH plädiert deshalb für einen „Paradigmenwechsel hin zu einem kompetenzorientierten Qualifikationsrahmen“.

Noch in diesem Monat wird die Abstimmung des EU-Rates in 2. Lesung erwartet. Dessen Zustimmung, mit der das Gesetz dann endgültig auf den Weg gebracht werden kann, gilt jedoch als reine Formalität. ☐

ANZEIGE

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

**TKI**

**...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 1 X PRO LABOR/PRAXIS**









# INNUNGEN INTERN

## Informations- und Qualitätszentrum Zahntechnik gegründet

Im Fokus der jüngst von den Zahntechniker-Innungen Württemberg und Baden ins Leben gerufenen Wirtschaftsgesellschaft iq:z steht die Kommunikation mit den Patienten, die Qualitätssicherung im Zahntechniker-Handwerk sowie die Fort- und Weiterbildung in Zusammenarbeit mit Wissenschaft und Industrie.

Die Zahntechniker-Innungen Württemberg und Baden haben das Informations-

mit einigen tausend Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vertreten, vor allem auf das gestiegene Informationsbedürfnis der Patienten rund um Themen wie Zahnersatz und Zahngesundheit. Außerdem will sich das iq:z dafür einsetzen, dass angesichts der zunehmenden Konkurrenz aus dem Ausland die Qualität von Zahnersatz „made in Germany“ der Garant für eine optimale zahntechnische und zahnärztliche Pa-

tientenversorgung in Baden-Württemberg bleibt. Dazu gehört neben einer engen Zusammenarbeit mit Forschung und Industrie vor allem die Fort- und Weiterbildung der Zahntechnikerinnen und Zahntechniker in den Laboren.

Schon bisher haben sich die Zahntechniker-Innung Württemberg (ZIW) und das Zahntechniker-Handwerk Baden – Die Innung – (ZHB) in den Bereichen Information, Qualitätssicherung und Qualifikation engagiert. Jetzt bündeln sie ihre Anstrengungen in der gemein-

samen Wirtschaftsgesellschaft „iq:z“, dem Informations- und Qualitätszentrum Zahntechnik mit Sitz in Stuttgart und einer Geschäftsstelle in Heidelberg. In den Innungsversammlungen der beiden Organe Ende vergangenen Monats stimmten die Mitglieder der Neugründung zu.

ZIW und ZHB stellten zuletzt große Unsicherheit bei den Patienten fest. „Die Gesundheitsreform, das neue Festzuschuss-System und die anhaltende Kostendiskussion haben dazu geführt, dass sich viele Patienten abwar-



Die ZIW-Mitglieder stimmten auf der letzten Innungsversammlung am 22. April der Gründung der Wirtschaftsgesellschaft „iq:z“ zu.



und Qualitätszentrum Zahntechnik (iq:z) gegründet. Damit reagieren die beiden Innungen, die im Land über 700 Zahntechnikerlabore

dem Ausland die Qualität von Zahnersatz „made in Germany“ der Garant für eine optimale zahntechnische und zahnärztliche Pa-

ANZEIGE



## Fakten auf den Punkt gebracht.



**ZT** Nachrichten, statt nur Zeitung lesen.

Faxen an 03 41/4 84 74-2 90

Labor/Firmenname \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Ja, ich abonniere die ZT Zahntechnik Zeitung

für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 55,00 EUR inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum/Unterschrift \_\_\_\_\_

**Widerrufsbelehrung:**

Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der Oemus Media AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Datum/Unterschrift \_\_\_\_\_

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



ZT 6/05

tend verhalten“, schildert Obermeister Klaus König von der ZIW die Situation. „Das hat mittel- und langfristige direkte Auswirkungen auf die Zahngesundheit hierzulande, aber auch auf die Auftragslage in Zahnarztpraxen und Zahntechnikerlaboren.“ Oberstes Ziel des neuen Informations- und Qualitätszentrums Zahntechnik ist deshalb zunächst die umfassende Information und Aufklärung der Patienten.

So ist das iq:z in diesem Jahr auf allen bedeutenden regionalen Messen und Ausstellungen in Baden-Württemberg – zum Teil in Kooperation mit Zahnärzten – vertreten. Lokale Veranstaltungen, das Internet, Ausstellungen, eine Hotline und Informationsgespräche vor Ort ergänzen das umfassende Informationsangebot, das in den nächsten Monaten noch ausgebaut werden soll. „Wir wollen nicht mehr warten, bis die Patienten mit ihren Fragen zu uns kommen, sondern selbst aktiv werden“, sagt ZHB-Obermeister Harald Prieß. „Es gibt zu viele vermeintliche Experten, welche die Menschen mit ihren unterschiedlichen Aussagen nur verunsichern. Hier wollen wir gegensteuern.“

Das zweite große Thema des neuen Informations- und Qualitätszentrums Zahntechnik wird die Qualität von Zahnersatz aus Deutschland sein. „Um gegen die ausländische Konkurrenz bestehen

zu können, müssen wir die Qualität halten und unseren Know-how-Vorsprung bestenfalls noch ausbauen“, erklären Klaus König und Harald Prieß unisono. Weltweit gilt Zahnersatz „made in Germany“ bislang als Maßstab für hochwertigen Zahnersatz. Zuletzt hatten jedoch wenige „schwarze Schafe“ mit Betrugsskandalen für Schlagzeilen gesorgt. Zudem drängen Anbieter aus Asien und Osteuropa mit Prothesen und Kronen zu Dumpingpreisen auf den Markt. „Die Prothesen und Kronen sind nicht selten von zweifelhafter Qualität und Verarbeitung“, warnt König. In Deutschland garantierten hingegen zum Beispiel das Medizinproduktegesetz und das Ausbildungswesen eine einwandfreie Versorgung der Patienten.

Die Fort- und Weiterbildung ist ein weiteres wichtiges Anliegen des Informations- und Qualitätszentrums Zahntechnik. „Unser Know-how ist unser wichtigstes Gut“, ist Prieß überzeugt. Die Innungen in Baden-Württemberg haben deshalb schon immer ihre Aufgabe darin gesehen, Seminare, Informationsveranstaltungen und Fortbildungskurse anzubieten. Das iq:z soll dieses Angebot für die Mitgliedsbetriebe beziehungsweise Zahntechniker in Zukunft noch ausweiten und dabei eng mit Forschung und Wissenschaft und den Lieferanten aus der Industrie zusammenarbeiten. 

### 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



Zahntechniker-Handwerk Baden  
– Die Innung –  
Neuenheimer Landstraße 5  
69120 Heidelberg  
Tel.: 0 62 21/4 32 01-0  
Fax: 0 62 21/4 32 01-55  
E-Mail: info@zahn-technik.de  
www.zahn-technik.de







# ZT WIRTSCHAFT

## Erfolgreiche Neukundengewinnung – aber wie?

Die Akquise von Kunden dürfte in jedem Dentallabor selbstverständlich sein. Claudia Huhn, Dipl.-Kauffrau aus Seehausen am Staffelsee, zeigt, wie Sie es besser machen können und stellt die wichtigsten Grundregeln für die erfolgreiche Neukundengewinnung vor.

„Der eine wartet, dass die Zeit sich wandelt, der andere packt sie kräftig an und handelt.“ (Dante)

Wie steht es mit Ihnen? Gehören Sie zu denen, die kräftig anpacken und handeln oder mehr zu denen, die darauf warten, dass die Zeit sich wandelt?

Ist die unternehmerische Basisaufgabe „Neukundengewinnung“ für Sie notwendiges Übel oder eher Chance für gewolltes und gezieltes Wachstum und damit Mittel zum Erfolg?

Aus welchem Blickwinkel Sie dieses Thema auch immer betrachten, eines steht fest: Wer in der Zukunft weiterhin erfolgreich ein Dentallabor führen will, kommt um die professionelle Neukundengewinnung nicht herum. Betrachtet man die Faktoren für eine „erfolgreiche“ Neukundengewinnung, so lassen sich diese auf drei wesentliche und wichtige reduzieren:

- Konsequenz im Sinne von Konstanz
- Die eigene Einstellung
- Ein erfolgreiches Konzept.

### Konsequenz in der Neukundengewinnung

Viele Dentallabore machen die zeitliche Investition in das Gewinnen von neuen Kunden von der Höhe ihres aktuellen Umsatzes im Labor abhängig. Kurzum: Ist viel zu tun, wird wenig Zeit in die Neukundengewinnung investiert, ist das Labor leer, wird viel Zeit investiert. Die Neukundengewinnung verläuft zu 100 % zyklisch (s. Abb. 2). Hierin liegt ein grundsätzlicher Fehler, der wenig mit Unternehmertum, sondern vielmehr mit Unterlassertum zu tun hat. Ähnlich einem Bauern, der weiß, dass Saat und Ernte niemals zur gleichen Zeit stattfinden, liegt auch in der Neukundengewinnung zwischen Saat und

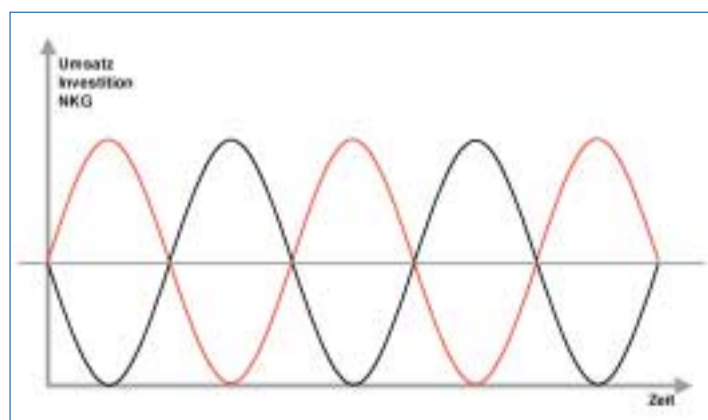


Abb. 2

Ernte eine gewisse Zeitspanne. Wer heute keine Neukundenumsätze im Labor hat, hat es nicht heute und gestern versäumt, neue Kunden zu gewinnen, sondern vor vier bis sechs Monaten. Zusätzlich birgt die zyklische Neukundengewinnung ein hohes Frustrationspotenzial.

Zyklische Neukundengewinnung bedeutet, sich mit dem Wettbewerb die Klinke bei potenziellen Neukunden in die Hand zu geben. In Umsatz-Niedrigzeiten ist man niemals alleine auf Akquisitionstour, vielmehr ist in diesen Zeiten jeder unterwegs.

vorher vor und gehen Sie morgens früh sofort los, machen Sie keinen Umweg ins Labor.

**Erfolgsfrage Nr. 1:** Wie viel Zeit wollen Sie in Ihre Neukundengewinnung investieren und welche Zeitfenster reservieren Sie hierfür ver-

wird mit großer Wahrscheinlichkeit Bestätigung finden und unsere Einstellung festigt sich. Die Negativ- oder Positivspirale setzt ihren Weg in die vorher festgelegte Richtung fort (s. Abb. 3).

**Erfolgsfrage Nr. 2:** Welche Einstellung haben Sie, wenn es um das Thema Neukundengewinnung geht? In welche Richtung weist Ihre Spirale? Welche Einstellung wäre für die Erledigung dieser Aufgabe hilfreich? Wie könnten Sie zu dieser Einstellung kommen?

### Eine Erfolg versprechende Strategie

Zeit und die richtige Einstellung sind das Fundament für eine erfolgreiche Neukundengewinnung. Gepaart mit einer Erfolg versprechenden Strategie wird die Aufgabe nicht nur erfolgreich sein, sondern kann auch noch Spaß machen. Zur Erstellung des eigenen Erfolgskonzepts sind einige gedankliche Vorarbeiten notwendig.

### Zieldefinition: Wohin wollen Sie?

Untersuchungen haben gezeigt, dass Unternehmen, die über klar formulierte Unternehmensziele verfügen, langfristig erfolgreicher sind, als solche, die über keine klar formulierten Ziele verfügen. Warum es so wichtig ist, Ziele zu formulieren, zeigt ein Auszug aus Alice im Wunderland:

„Edamer Miese“, begann Alice, „würdest du mir bitte sagen, wie ich von hier aus weitergehen soll?“

„Das hängt zum großen Teil davon ab, wohin du möchtest“, sagte die Katze.

„Ach, wohin ist mir eigentlich gleich...“, sagte Alice.

„Dann ist es auch egal, wie du weitergehst“, sagte die Katze.

„... solange ich nur irgendwohin komme“, fügte Alice zur Erklärung hinzu.

„Dahin kommst du bestimmt“, sagte die Katze, „wenn du nur lange genug weiterläufst.“ (Alice im Wunderland)

Wer nicht weiß, wohin er will, muss immer mit dem zufrieden sein, wo er ankommt.

**Erfolgsfrage Nr. 3:** Welche Ziele haben Sie für Ihr Unternehmen? Wo wollen Sie am 31.12.2005, am 31.12.2010 stehen? Welche Umsätze wollen Sie bis zum 31.12.2005 bzw. 31.12.2010 mit neuen Kunden realisiert haben?

Tipp: Betrachten Sie einmal Ihre derzeitige Kundenstruktur, hier insbesondere u.a. das Alter Ihrer Kunden. Wer wird in den nächsten fünf bis acht Jahren die Praxis aufgeben? Welcher Ihrer Kunden ist ein Wackelkandidat? Die Summe aus allen „gefährdeten“ Umsätzen ergibt das Umsatzmi-

und mit denen wir auch Geld verdienen können.

**Erfolgsfrage Nr. 4:** Welche Kunden passen zu Ihnen? Welche Eigenschaften sollten neue Kunden haben, damit Ihnen das Arbeiten mit diesen Spaß machen würde? Nachfolgend einige Qualifikationskriterien, die bei der Ableitung Ihrer Wunschkunden hilfreich sein könnten:

- Standort/Lage der Praxis
- Alter des Behandlers
- Größe der Praxis
- Geschäftsgebaren des Behandlers

### ZT Info

C&T Huhn betreut Dentallabore umfassend im Bereich Vertrieb, entwickelt Schritt für Schritt die notwendigen Fähigkeiten und Kernkompetenzen eines Dentallabores in den Bereichen Neukundengewinnung, professionelle Bestandskundenbetreuung (CRM), Kommunikation und Unternehmensführung, um im Team fit für den Gesundheitsmarkt der Zukunft zu sein. Dabei geht es nicht nur darum, die Fähigkeiten und Kompetenzen des Labors zu entwickeln sondern auch und vor allem, die Kunden des Labors fit für den Gesundheitsmarkt der Zukunft zu machen. C&T Huhn stellt Handwerkszeug und Unterstützung für mehr Erfolg in Dentallaboren und Zahnarztpraxen zur Verfügung.

zu Ihnen passen und vor allem, welche nicht.

Wie fast überall im Leben, so gilt auch bei unserer Kundenstruktur das Pareto-Prinzip, auch als 80:20-Prinzip bekannt.

Vilfredo Pareto, ein italienischer Volkswirtschaftler fand u.a. heraus, dass 20 Prozent unserer Kunden 80 Prozent des Umsatzes tätigen. Außerdem verursachen 20 Prozent der Kunden 80 Prozent des Aufwandes. Interessanterweise sind die Kunden, die die beiden 20 Prozent-Gruppen ausmachen, allerdings selten identisch.

Die umsatzstarken Kunden sind in der Regel nicht die, die den meisten Aufwand verursachen, aber zumeist sind es die Kunden, für die das Arbeiten bzw. mit denen das Arbeiten am meisten Spaß bereitet

- Zahlungsmoral
- Anteil Privat- und Kassenumsatz der Praxis
- usw.

Je umfangreicher und detaillierter Sie für sich Ihren Wunschkunden beschreiben, umso effizienter ist Ihre Neukundengewinnung.

### Soll-Ist-Vergleich

Auf der Basis Ihrer Zielgruppendefinition sollten Sie nunmehr alle im geografisch interessanten Umfeld befindlichen Zahnarztpraxen einem Soll-Ist-Vergleich unterziehen.

Stellen Sie sich zu jeder Praxis auf der Basis Ihrer Qualifikationskriterien die Frage: Welche Informationen habe ich zu dieser Praxis, welche

Fortsetzung auf Seite 12

### ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

#### Seminar „Erfolgreiche Neukundengewinnung – aber wie?“

##### Seminarprofil:

Heute benötigt ein Labor immer mehr Kunden, um den gleichen Umsatz zu realisieren. Neukundengewinnung ist damit nicht nur Voraussetzung für Laborwachstum, sondern auch essentiell notwendig zur Überlebenssicherung.

Dies gilt allerdings für jedes Labor. Deshalb kann sich glücklich schätzen, wer sich aus der Menge abhebt und sich und sein Labor als Spitzenprodukt verkauft.

##### Aus dem Inhalt:

Erfolgreiche Kaltakquise  
Zielgruppenselektion – Wer sind Ihre Kunden? Wer ist es nicht?  
Wie generiere ich ein Spitzenprodukt?  
Verkaufsgeschick in der Präsentation  
Zielsicher zum Abschluss!  
Empfehlungsmarketing – Einfach, effektiv und effizient neue Kunden gewinnen!

Zielgruppe: Laborinhaber und/oder Außendienstmitarbeiter

Dauer: 1 Tag

Termine: 07. Oktober, 10.00 – 18.00 Uhr

Ort: Großraum Augsburg/München

Preis: 495,00 €, zzgl. MwSt., inkl. Tagungspauschale

##### Anmeldung unter:

E-Mail: info@ct-huhn.de

Tel.: 0 88 41/48 98 89; Fax: 0 88 41/48 98 90

TERMINE



Fortsetzung von Seite 10

fehlen mir? Wo bzw. wie könnte ich die fehlenden Informationen bekommen?

realistische Schritte ein. Das sorgt für Teilerfolge und damit für positive Rückmeldungen an Ihre Einstellung. Sinnvollerweise umfasst eine

Aufbau von Beziehungen, der Schaffung eines positiven Images und bauen zukünftigen Ablehnungen vor. Als Vorkontakt eignet sich alles, was dazu führt, Ihren Namen nachhaltig positiv zu belegen.

**2. Erstbesuch**  
Ziel des Erstbesuchs in einer Praxis ist es nicht, einen neuen Kunden zu gewinnen, sondern einen Termin für eine Laborpräsentation zu verabreden.

Überlegen Sie sich hierzu, mit welchem Satz Sie das Interesse der Praxis wecken könnten. Warum sollte gerade diese Praxis darüber nachdenken, gerade mit Ihnen zusammenzuarbeiten. Was macht Sie besonders? Warum sollte diese Praxis einen Termin für eine Präsentation mit Ihnen abstimmen?

Bedenken Sie dabei: Der Unterschied zwischen dem richtigen Wort und dem beinahe richtigen Wort, ist wie der Unterschied zwischen einem Blitz und einem Glühwürmchen.

Wer auf die Frage nach dem „Warum“ keine Antwort hat, darf sich nicht wundern, wenn die Neukundengewinnung nicht erfolgreich verläuft.

Bereiten Sie sich auch auf die typischen Antworten vor, die Sie in Praxen als Ablehnung hören könnten. Nur wer im Voraus eine Antwort auf „Wir haben schon ein Labor und

sind ganz zufrieden“, hat, hat eine Chance im Gespräch zu bleiben und damit eine

lassen. Bringen Sie z.B. Unterlagen persönlich vorbei, laden Sie zu Veranstaltungen

ab und bringen Sie diese auch wieder persönlich in die Praxis.

Das gibt Ihnen zwei weitere Kontaktmöglichkeiten und zusätzlich die Möglichkeit eines sofortigen Feedbacks. Verabreden Sie bei dieser Gelegenheit auch gleich die nächste Arbeit.

- Wie hat Ihnen die Arbeit gefallen?
- Was hat Ihre Patientin gesagt?
- Schön, was probieren wir denn dann als Nächstes aus?
- Wann soll ich die Arbeit abholen?

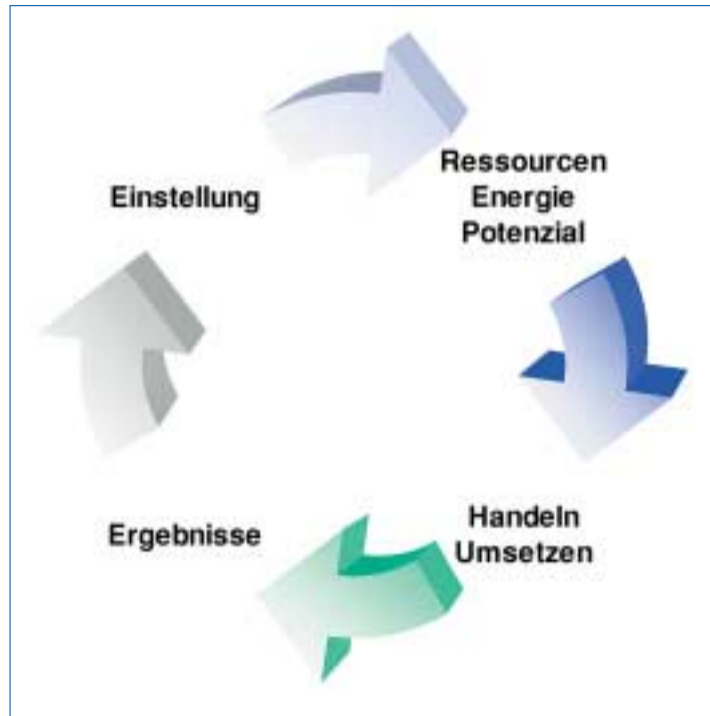


Abb. 3

Alle Praxen, die zu Ihren Qualifikationskriterien passen, sind potenzielle Kunden für Sie.

konsequente Neukundengewinnung die folgenden Schritte (s. Abb. 4):

**Akquiseablauf**

Die häufigsten Enttäuschungen im Rahmen der Neukundengewinnung erfahren Dentallabore immer dann, wenn Ihre Erwartungen an das Erreichbare zu groß sind. Teilen Sie Ihre Akquiseschritte in mehrere kleine,

**1. Vorkontakte erzeugen**

Überbringen oder versenden Sie dreimal Informationen, Unterlagen, Tipps oder Tricks an Ihre Wunschpraxen, ohne dass Sie im Gegenzug eine Leistung (Termin, erste Arbeit) von dieser Praxis einfordern.

Vorkontakte dienen dem

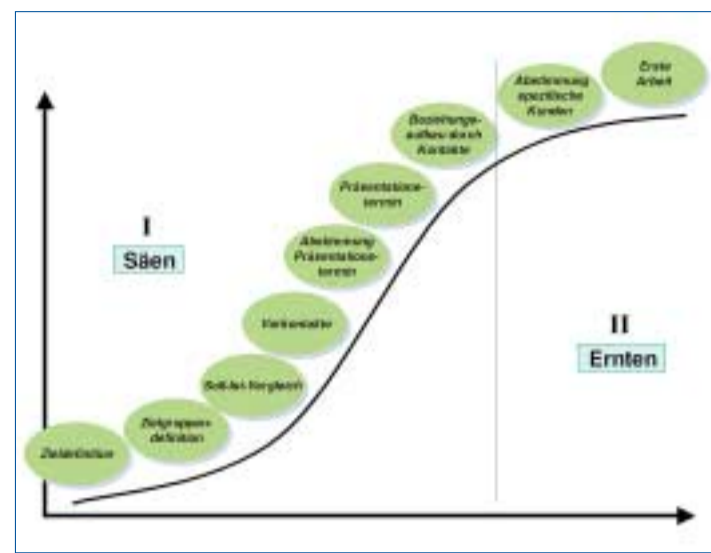


Abb. 4

Chance ins Geschäft zu kommen.

**3. Präsentationstermin**

Bereiten Sie sich auf die Präsentation vor. Was ist anders an Ihnen und Ihrem Labor? Zeigen Sie das „Anders“ Ihrem Gegenüber im Gespräch.

Formulieren Sie vorab für sich selbst ein Gesprächsziel. Was möchten Sie mit dieser Präsentation erreichen? Bleiben Sie dabei realistisch. Es ist z.B. nicht realistisch, eine Probearbeit mitzunehmen. Lassen Sie Ihr Gegenüber zu Beginn Ihrer Präsentation ein Gesprächsziel formulieren.

- Was erwarten Sie von diesem Gespräch?
- Was wäre ein echter Vorteil, den Sie aus diesem Gespräch haben könnten?

ein, bleiben Sie in positiver Erinnerung. Bauen Sie eine Beziehung auf, die einen Laborwechsel erleichtert.

Es ist nicht ungewöhnlich, dass die Gewinnung einer Praxis vom Erstkontakt bis zur ersten Arbeit mehrere Monate intensiven Umwerbens in Anspruch nimmt. Auch Ihr Wettbewerber schläft nicht und gibt sich große Mühe, die eigenen Kunden professionell zu betreuen.

**„Es ist nicht genug zu wissen, man muss es auch anwenden. Es ist nicht genug zu wollen, man muss es auch tun.“**

(Goethe)

**6. Absprache der spezifischen Kundenwünsche**

Jede Praxis hat ihre spezifischen Kundenwünsche, die maßgeblich über die Beurteilung einer zahntechnischen Arbeit entscheidet.

Stimmen Sie einen separaten Termin mit Ihrem potenziellen Neukunden ab, um seine Kundenwünsche schriftlich aufzunehmen. Nehmen Sie erst dann eine erste Arbeit mit. Die schriftliche Aufnahme der Kundenwünsche wertschätzt Ihren potenziellen Neukunden und stellt in hohem Maße sicher, dass die Probearbeit keine Probearbeit im herkömmlichen Sinne ist.

**7. Erste Arbeit**

Holen Sie die erste Arbeit nach Möglichkeit persönlich

**Resümee**

Neukundengewinnung ist kein Hexenwerk, für das man besondere Fähigkeiten benötigt. Die richtige Einstellung, ausreichend Zeit und eine wohlüberlegte Strategie führen nahezu zwangsläufig zum Erfolg.

Bereiten Sie sich vor, so können Sie die Zahl unvorhergesehener Ereignisse minimieren und Ihre Sicherheit nimmt zu.

Bedenken Sie also: „Sind die Worte im Voraus festgelegt, so stockt man nicht. Sind die Arbeiten im Voraus festgelegt, so kommt man nicht in Verlegenheit. Sind die Handlungen im Voraus festgelegt, so macht man keine Fehler. Ist der Weg im Voraus festgelegt, so wird er nicht plötzlich ungangbar.“

Wer das Thema Neukundengewinnung vorbereitet angeht, hat schon die halbe Miete in der Tasche. Achten Sie darauf, dass Sie aber auch ins Tun kommen. Ihre Vorbereitung kann nie perfekt sein, vieles ergibt sich auf dem Weg und nicht alle Fragen und Probleme lassen sich im Vorhinein lösen. ZT

Wer das Thema Neukundengewinnung vorbereitet angeht, hat schon die halbe Miete in der Tasche. Achten Sie darauf, dass Sie aber auch ins Tun kommen. Ihre Vorbereitung kann nie perfekt sein, vieles ergibt sich auf dem Weg und nicht alle Fragen und Probleme lassen sich im Vorhinein lösen. ZT

**ZT Adresse**

Diplom-Kauffrau  
Claudia Huhn  
c/o C&T Huhn  
Coaching und Training  
Gartenstraße 13  
82418 Seehausen am Staffelsee  
Tel.: 0 88 41/48 98 89  
Fax: 0 88 41/48 98 90  
E-Mail: claudia.huhn@ct-huhn.de  
www.ct-huhn.de

**ZT Kurzvita**



**Diplom-Kauffrau/Pädagogin  
Claudia Huhn**

- Studium der Wirtschaftswissenschaften und des Lehramtes für Berufsschulen in Siegen
- Seit 1999 Trainerin, Beraterin und Coach für Dentallabore und Zahnarztpraxen
- Gründung des Trainings- und Coa-

chingunternehmens C&T Huhn im Jahr 2003

- Seit 2004 zertifizierte H.D.I.-Trainerin (Herrmann-Dominanz-Instrument: Denkstilanalyse)
- Schwerpunkte im Bereich strategischer Vertriebsaufbau, Vertriebsplanung, Vertriebscoaching
- Durchführung von Vertriebsseminaren zu den Themen Neukundengewinnung, professionelle Bestandskundenbetreuung, Konflikt- und Beschwerdemanagement, Telefontraining, Rhetorik für Unternehmer.
- Durchführung von Praxisseminaren für Zahnärzte und Helferinnen (Erfolgsfaktor Zahnarztpraxis in der Zukunft; Ausbildung zur ZE-Beraterin für Zahnarthelferinnen)
- Durchführung von Train-the-Trainer-Seminaren (Ausbildung zum Praxiscoach für Dentallabore)

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 Occlusalfäche optimal an. Die Dehnfähigkeit der Polyethylenfolie sowie der Soft-Farbbeschichtung ermöglichen die präzise Kontrolle der tatsächlichen Kontaktpunkte.**

**Bausch**  
...wir machen Occlusion sichtbar®

**Dr. Jean Bausch KG • Oskar-Schindler-Str. 4 • D-50769 Köln**  
**Telefon: 0221-70936-0 • Fax: 0221-70936-66**  
**E-Mail: info@bauschdental.de • Internet: www.bauschdental.de**

Hören Sie gut zu, Ihr Gegenüber wird Ihnen wichtige Informationen geben. Richten Sie Ihr Angebot nach den Wünschen (Antworten) Ihres Gegenübers aus.

Es hilft Ihnen nichts, ein weißes Kaninchen aus dem Hut zu zaubern, wenn Ihr Gegenüber eine Kaninchenhaar-Allergie hat.

**4. Abschluss**

Leiten Sie den Abschluss dieses Gesprächs und Ihre Zielerreichung ein, indem Sie sich von Ihrem Gegenüber ein Feedback geben lassen.

- Dr. XY, wie hört sich das für Sie an?
- Könnten Sie sich vorstellen, dass ... Ihr Praxiskonzept sinnvoll ergänzen könnte?

Verabreden Sie auf der Basis dieses positiven Feedbacks den nächsten Schritt. Aber gehen Sie niemals ohne die Verabredung eines nächsten Schritts aus der Praxis. So bleiben Sie in der Rolle des Agierenden.

- Dr. XY, wie verbleiben wir jetzt? Pause! Ich würde vorschlagen, ...

**5. Kontaktmöglichkeiten**

Nur die wenigsten Zahnarztpraxen werden sich auf Grund Ihres Präsentationstermins sofort für eine Zusammenarbeit mit Ihnen entscheiden können. Es fehlt am notwendigen Vertrauen, die Beziehung ist noch nicht ausreichend gewachsen.

Nutzen Sie jede sich bietende Gelegenheit, um sich in der Praxis persönlich sehen zu





# ZT AUSBILDUNG

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

## Die „Internationalen Zahntechniker-Lehrlingstage“ feierten Jubiläum

Nach u.a. Stuttgart, Wien, Dresden und Weimar waren nun die Albrecht-Dürer-Schule Düsseldorf sowie das Rheinisch-Westfälische Berufskolleg für Hörgeschädigte in Essen gemeinsam Ausrichter der nunmehr 10. Internationalen Zahntechniker-Lehrlingstage unter dem Motto „Ästhetik InTeam“. 20 Schulen aus dem gesamten Bundesgebiet und Österreich waren an der erfolgreichen Jubiläumsveranstaltung vom 22.–26. Mai 2005 beteiligt. Mehr als 100 Auszubildende aus dem Zahntechniker-Handwerk waren nach Düsseldorf gekommen, um sich beruflich weiterzubilden und menschlich auszutauschen. Dazu gehörten auch zehn hörgeschädigte Azubis aus Essen und Leipzig, denen während der gesamten Veranstaltung professionelle Gebärdendolmetscher zur Verfügung standen.

Ein Bericht von Markus Lensing, Thomas Bogdahn und Wolfgang Siewert – Berufsschullehrer an der Albrecht-Dürer Schule in Düsseldorf

Der Sonntag, sozusagen das „Aufwärmprogramm“, begann schon um 9.40 Uhr mit der Ankunft der „Wiener“ am Flughafen Düsseldorf. Im Laufe des Tages trafen die anderen Azubi-Gruppen aus dem ganzen Bundesgebiet ein, um dann im Hof der Düsseldorfer Jugendherberge die Ankunft der letzten Gruppe aus Baden (bei Wien) um 18.30 Uhr zu erwarten. Nach den teilweise sehr

Wer sich gar nicht schonen wollte, konnte schon an diesem Abend bei sonnigem Wetter die nahegelegenen Rheinwiesen oder die berühmte Düsseldorfer Altstadt zur „Internationalen Zahntechniker-Jugendbegegnung“ nutzen.

### Namhafte Referenten legten sich ins Zeug

Montagsmorgen wurde es dann

Düsseldorf eröffnet. Fachlehrer Thomas Bogdahn eröffnete die Veranstaltung als Vertreter des Organisationsteams mit wenigen Worten, um dann postwendend bei rockigen Klängen an das Moderationsteam zu übergeben. Unter dem Motto „Ästhetik inTeam“ führten die Schwestern Linda und Farina Arnold – die eine Schülerin an der Albrecht-Dürer-Schule und Zahntechnik-

chen als Obermeister der Zahntechniker-Innung Düsseldorf die Gäste begrüßt hatten, stand der erste Fachvortrag auf dem Programm. Dr. Vollmann, Werkstoffkundler der Firma DeguDent, informierte azubigerecht und fach-

ren besondere Eigenschaften und lieferte abschließend Praxistipps zu ihrer Verarbeitung

sondere Vortrag“ auf dem Programm, gehalten von Thomas Dürr. Zahntechniker, Buchautor und Fachredakteur sowie Fachmann für dentale Pressearbeit sind einige seiner beruflichen Stationen. Wer könnte besser als er den Azubis zeigen, was man in den heutigen schweren Zeiten alles aus einer Zahntechniker-Ausbildung machen kann?

### Teamgeist gefragt: Die Zahntechnik-Rallye

Genug der Theorie! Nach dem Mittagessen ging's von der Handwerkskammer, die ein toller und sehr großzügiger Gastgeber war, mit der Straßenbahn (alle Transfers wurden mit öffentlichen Verkehrsmitteln umweltgerecht und mit Unterstützung der Stadt Düsseldorf realisiert) zur Mensch-, Sport- und Erlebniswelt in den Düsseldorfer Osten. Auf dem Programm stand eine Team-Rallye. Getreu dem Motto „Ästhetik InTeam“ mussten die Azubis in zwölf Gruppen elf Arbeitsaufträge an verschiedenen Stationen erledigen. Im Sand der Beach-, Sport- und Kletterhalle musste eine Kauflä- che modelliert und der schwere Weg zur Zahnfarbe über eine 12 Meter hohe und sehr wacklige Hängebrücke zurückgelegt werden. Teamgeist war beim Kistenklettern angesagt, denn alleine führt hier kein Weg zum Erfolg. Natürlich musste jedes InTeam ein Teamlogo kreieren und einen pfiffigen Namen erfinden. Außerdem galt es, an sechs Ständen Fragen zu verschiedenen zahntechnischen Themen zu beantworten. Das nötige Wissen dazu vermittelten freundliche und geduldige Vertreterinnen und Vertreter der Firmen SHOFU (Keramische Systeme), DeguDent (Cercon), VITA (EasyShade), Heimerle & Meule (metallkeramische Verbundsysteme), C. Hafner (Phaser) und Gramm (Galvanotechnik).

Fortsetzung auf Seite 14



Markus Lensing bei der Begrüßung der Teilnehmer im Hof der Jugendherberge.



Stärkung nach teilweise langen Anreisewegen: Die Azubis beim Begrüßungsgrillen im Hof der Jugendherberge.



Hoch hinaus ging es beim Kistenklettern während der Team-Rallye.



Führten durch das Theorie-Programm am 2. Tag der Veranstaltung: die Schwestern Linda (r.) und Farina Arnold.



Lagen bei der Team-Rallye ganz vorn: Das Siegerteam „Protrusion – immer nach vorn“.



Die „Individualisierung von Konfektionszähnen“ war das spannende Thema eines Workshops mit Udo Waniek (DENTSPLY DeTrey).

langen Reisen gab's Würstchen und Schnitzel vom Grill, Salat und flüssige Stärkung für die nächsten anstrengenden Tage.

ernst. Um 9.00 Uhr wurden die 10. Internationalen Zahntechniker-Lehrlingstage im großen Saal der Handwerkskammer

Azubi, die andere ehemalige Schülerin und nun frisch examinierte Zahnärztin – locker, fundiert und gut vorbereitet durch die weiteren Grußworte und das folgende Theorieprogramm. Nachdem die Schulleiterin aus Essen, Heidi Klei- nöder, der Schulleiter aus Düsseldorf, Wolfgang Brückner, der „Hausherr“ Dr. Vahling in seiner Funktion als Geschäftsführer der Handwerkskammer und ZTM Dominik Kru-

lich fundiert über die Vorzüge ästhetischer vollkeramischer Restaurationen aus Zirkoniumdioxid. Natürlich war dabei auch die CAD/CAM-Technik am Beispiel des Cercon-Systems ein Thema. Anschließend machte ZTM Ingo Scholten, technischer Leiter der Deutschlandabteilung der Firma SHOFU, mit den Azubis einen Streifzug durch die keramischen und vollkeramischen Werkstoffe sowie de-

bei der Herstellung von ästhetischem Zahnersatz. Nach einer wohlverdienten Pause im Foyer stieg ZTM Jochen Peters in den „Ring“. Er begeisterte durch seine lockere und sympathische Art, mit der er einen Einblick in seine rationale Aufwachstechnik lieferte. Peters sorgte dafür, das eventuelle „Konditionsschwächen“ beim Publikum sofort wieder verschwanden. Last but not least stand der „be-



Ästhetische „Sandkaufflächenmodellation“ mit Spaß und Teamgeist während der Team-Rallye.

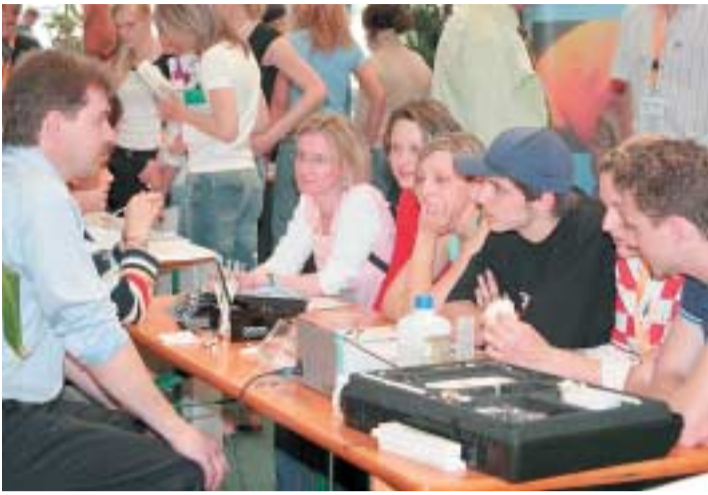


Hightech bei der Handwerkskammer Düsseldorf – Laserkurs unterstützt von den Firmen BEGO, DeguDent und Dentaurum.



Zähne aller Art gab es für die Kursteilnehmer bei ZTM Jochen Peters in Neuss zu begutachten.





Wissbegierige Schülerinnen und Schüler an den Firmenständen als Teil der Team-Rallye.



Eine Seefahrt die ist lustig ... krönender Abschluss ereignisreicher Tage bei einer Fahrt auf dem Rhein.



IZTL 2005 – alle Beteiligten auf dem Schulhof der Albrecht-Dürer-Schule.

Fortsetzung von Seite 13

Mit großem Enthusiasmus, viel Begeisterung und einer Riesenportion Motivation gingen die Teams zu Werke und beeindruckten nicht nur die Firmenvertreter durch ihr Interesse, sondern auch die Planer der Rallye durch Mut und Geschick und die hochkarätig besetzte Jury durch ihre Ergebnisse. Farina Arnold, Jochen Peters

und Thomas Bogdahn hatten die Qual der Wahl und bestimmten nach langem Prüfen das Team mit dem Namen „Protrusion – immer nach vorn!“ zum Sieger der Rallye. Nach getaner Arbeit schafften es die Azubis innerhalb von kürzester Zeit, das leckere Pasta-Büfett zu vernichten, das von Obermeister Dominik Kruchen eröffnet wurde. Nachgeordnete

fünf Riesenzapfen fanden daher auch noch hungrige Abnehmer, sodass die letzten sportbegeisterten Azubis (sie nutzten die zur Verfügung stehenden Felder zum Beachvolleyball und -fußball) die Halle gegen 23.00 Uhr müde verließen. An dieser Stelle nochmal „herzlichen Dank“ für die großzügige Finanzierung der Rallye und des Abends in der Mensch-, Sport- und Erleb-

niswelt an die Zahntechniker-Innung Düsseldorf.

**Workshop-Tag: Zahn-technik aus erster Hand**

Der Dienstag steht bei Zahn-techniker-Lehrlingstagen traditionsgemäß im Zeichen von Workshops und Kursen. Die Planung und Konstruktion von ästhetischen Modellgussgerüsten vermittelte Heiko Wollschläger (BEGO).

Das keramische Verblenden von Galvanogerüsten brachten Hyazinta Wolf-Scharnweber (Heimerle & Meule) und Uwe Hellbeck (Gramm) den Azubis nahe. Jochen Peters lehrte in seinen eigenen Laborräumen die rationelle Aufwachstechnik, während Übungen zur ästhetischen Keramikschiichtung bei Gerard Steinhoff (Leiter der Überbetrieblichen Ausbildungsstätte der Zahntechniker-Innung Düsseldorf) auf dem Programm standen. Die Handwerkskammer Düsseldorf hat eine Schulung zum Laserschutzbeauftragten zusammen mit den Firmen BEGO, Dentaurum und DeguDent organisiert. Ein Highlight für die hörgeschädigten Teilnehmerinnen und Teilnehmer war sicherlich das keramische Verblenden von Metallgerüsten unter der Leitung von ZTM Andre Thorwarth, der selbst gehörlos ist. Die Individualisierung von Konfektionszähnen führte unter Leitung von Udo Waniek (DENTSPLY DeTrey) zu äußerst gelungenen Ergebnissen, und dass totale Prothesen zeigen auch ästhetisch sein können, zeigte Cüneyt Sefer (Merz-Dental) beim TiF Einsteigerkurs. Das Fundamental Schulungslabor in Essen (Peter Becker und Klaus Osten) glänzte bei der Vermittlung ästhetischer Zahnformen durch großzügige und professionelle Betreuung der Azubis. Und schließlich präsentierte Jochen Fries-Terstesse (DeguDent) in den Schulungsräumen von DeguDent einen Cergo-Presskeramik-Workshop. Auch die begleitenden Lehrerinnen und Lehrer waren aktiv. Sie erhielten von Barbara Kuthe-Berends (Fachlehrerin am Berufskolleg Troisdorf) eine beispielhafte Einführung in die „Kollegiale Fallberatung“. Am Abend hatten die von den Kursen fast durchweg begeisterten Azubis einen freien Abend, um das Thema „Jugendbegegnung“ bei aller Fortbildung nicht zu kurz kommen zu lassen. Der Förderverein Internationale Zahntechniker Jugendbegegnung, speziell zur Finanzierung und Planung der Lehrlingstage vor zehn Jahren vom Erfinder der Veranstaltung Max Legien in Stuttgart gegründet, lud Kursleiter, Referenten, das Planungsteam und die begleitenden Lehrerinnen und Lehrer als „Danke-schön“ zum Abendessen in's „Schumacher“ ein, eine der vielen Privatbrauereien in der Düsseldorfer Altstadt. Aus der Einladung wurde ein geselliger Abend mit vielen Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch.

**Blick über den Teller-rand auf den Rhein**

Mittwochmorgen trafen sich alle nach einem etwas späteren Frühstück um 10.00 Uhr in der Aula der Albrecht-Dürer-Schule. In einer kleinen Ausstellung wurden die Ergebnisse der Workshops und Kurse vorgestellt, verglichen und im Gespräch Erfahrungen ausgetauscht und vertieft. Dabei stieg allmählich die Spannung, wurden doch anschließend die Sieger der Team-Rallye verkündet und geehrt. Wie erwähnt, konnte sich das Team „Protrusion – immer nach vorn!“ knapp durchsetzen und die von Teamwork Media, dem Quintessenz-Verlag und dem Verlag Neuer Merkur gespendeten Buchpreise in Empfang nehmen. Besonders beeindruckend war für das Planungsteam, dass die Sieger-Gruppe die verschiedenen Titel stressfrei und fair untereinander aufteilten, sie zeigten erneut ihre hohe Teamkompetenz, toll! Nun gab's Mittagessen (über hundert junge Menschen können Unmengen an Nahrung verschlingen!) und anschließend die obligatorische Portion Kultur. Dabei konnten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer zwischen fünf Themen wählen: 1. Besuch des Filmmuseums, 2. Jan Wellem und die Krebsuppe, 3. Altstadt – Kultur, Kommerz, Kunst, Neipen, 4. Düsseldorfer Liebesgeschichten und 5. Hafentour. Der Blick über den dentalen Teller rand vermittelte so manchem überraschende Einblicke in die Gastgeberstadt Düsseldorf. Krönung und Abschluss der 10. Internationalen Zahn-techniker-Lehrlingstage war dann ab 19.00 Uhr eine Schifffahrt auf dem Rhein mit reichhaltigem Büfett, lauter Musik, herrlichem Sonnenschein auf dem Sonnendeck, Abschieden, Danksagungen und einem müden aber zufriedenen Planungsteam der Albrecht-Dürer-Schule Düsseldorf mit Markus Lensing an der Spitze sowie des Rheinisch-Westfälischen Berufskollegs für Hörgeschädigte in Essen mit dem „rasenden Fotoreporter“ Wolfgang Siewert. Auf ein Wiedersehen im nächsten Jahr in ... vielleicht Potsdam? **ZT**

ANZEIGE

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des **B V D**  
Berufverband Dentalhandwerk

AKTUELL >> INFORMATIV >> UNVERZICHTBAR

Labor/Firmenname \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Datum \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_ E-Mail \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_

Ja, ich abonniere die **Dentalzeitung** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von € 30,00 inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird. (Poststempel genügt)

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

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

Unterschrift \_\_\_\_\_

ZT 6/05

INFO

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Eine Liste der Schulen, die teilgenommen haben, aller Sponsoren und Förderer, denen in heutiger Zeit besonderer Dank gilt, sowie die nächsten Austragungsorte, viele Bilder und alle Rallyeergebnisse gibt's unter [www.iztl.de](http://www.iztl.de) – der offiziellen Webseite der Internationalen Zahntechniker-Lehrlingstage 2005.



# ZT PRODUKTE

## Neue Materialien für schnelle Keramik-Restauration

Sirona bietet in Zusammenarbeit mit der VITA erstmals Aluminiumoxid als neue High-Tech-Keramik für das inLab System an. Zusätzlich gewinnt Sirona Ivoclar Vivadent als neuen Partner für die CAD/CAM-gestützte Herstellung von Kronen- und Brückengerüsten. Mit der größeren Materialvielfalt sowie neuen Blockgrößen können Dentallabors ihr Leistungsspektrum erheblich steigern.

Vier neue Materialien stehen Zahn-technikern für das Restaurationssystem inLab zur Verfügung. Das Besondere daran: Die neuen Keramiken können ähnlich einfach wie Zirkoniumoxid verarbeitet werden, der aufwändige Infiltrationsprozess entfällt. Die von Ivoclar Vivadent gelieferten Materialien ergänzen die bewährte Palette von Infiltrationskeramiken. Damit erweitert sich das Leistungsspektrum der Dentallabors, denn der Zahntechniker wählt gemäß den Anforderungen das für den individuellen Fall passende Mate-



Mit VITA Coloring Liquid lässt sich Zirkonoxid VITA In-Ceram 2000 YZ in fünf Helligkeitsstufen einfärben.

### Neue Glaskeramik-Blocks für effizientes Processing

Ivoclar Vivadent hat mit dem IPS e.max CAD einen Glaskeramik-Block aus Lithium-Disilikat für die CAD/CAM-Technologie entwickelt. Sie

der Produktion zu beeindruckender Homogenität des Materials führt. Die Blocks lassen sich in dieser kristallinen Zwischenstufe sehr einfach im inLab bearbeiten. IPS e.max CAD ist auf Grund seiner Festigkeit und Transluzenz für Front- und Seitenzahnkronengerüste, dreigliedrige Frontzahnbrückengerüste und Primärteleskopkronen geeignet.

### Zirkonoxidblöcke als ideale Ergänzung zu IPS e.max

Bei IPS e.max ZirCAD handelt es sich um Yttrium sta-

terten, „kreideähnlichen“ Zustand lässt sich die IPS e.max ZirCAD-Keramik sehr einfach im inLab schleifen. Es eignet sich für Front- und Seitenzahnkronengerüste sowie drei- bis viergliedrige Brückengerüste und Primärteleskopkronen.

Um die Effizienz der mit dem inLab verarbeiteten Keramikblocks noch zu steigern, werden sowohl IPS e.max CAD als auch IPS e.max ZirCAD Restaurationen mit der hochästhetischen Nano-Fluor-Apatit Glaskeramik IPS e.max Ceram verblendet.

### Neue VITA In-Ceram® CUBES für CEREC

Die In-Ceram® 2000 AL CUBES aus reinem Aluminiumoxid der Firma VITA stellen eine preiswerte Alternative zu den herkömmlichen In-Ceram Classic Alumina BLANKS dar. Das Material lässt sich leicht bearbeiten und muss nicht nass geschliffen werden. Auch bei den AL CUBES entfällt die Glasinfiltration. Als Ergänzung zu den YZ



In-Ceram® 2000 AL CUBES aus reinem Aluminiumoxid.

pen über Kronenversorgungen bis zu Frontzahnbrücken mit einem Zwischenglied abgedeckt werden. Gegenüber den YZ CUBES zeichnen sich die neuen AL CUBES durch eine natürliche Färbung aus. Individuell einfärbbar und hochfest sind die In-Ceram® 2000 YZ CUBES. Sie werden als Material für Kronengerüste im Front- und Seitenzahnbereich, als Brückengerüste mit maximal zwei Zwischengliedern und Primärinnenteleskope eingesetzt. Mit einer Länge von 55 Millimetern eignen sie

sich für Restaurationen, die bislang nur mit Metallgerüsten durchgeführt werden konnten. Die YZ-55 CUBES verfügen an den gegenüberliegenden Enden

über je einen Halter. Die Blöcke werden in zwei Arbeitsschritten geschliffen, indem sie nacheinander an beiden Enden in das Gerät eingespannt werden. Dieses größere Format ist

Material schonender zu verwerten als kleinere Blöcke und erhöht dadurch die Wirtschaftlichkeit des Labors.

### ZT Adresse

Sirona Dental Systems GmbH  
Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
Tel.: 01 80/188 99 00  
Fax: 01 80/5 54 46 64  
E-Mail: contact@sirona.de  
www.sirona.de



IPS e.max – maximale Möglichkeiten mit inLab.



IPS e.max – maximale Ästhetik mit einer Schichtkeramik.

rial aus einer breiten Palette von keramischen Materialien.

werden mittels eines innovativen Prozesses hergestellt, der bereits in einer Vorstufe

bilisierte Zirkoniumoxid-Blöcke mit hohen Festigkeitswerten. Im teilgesin-

CUBES kann das Indikationsspektrum von ästhetischen Primärinnentelesko-

## Cercon ceram Kiss – einfach genial und genial einfach!

Zu dem Zirkonoxid-Vollkeramik-System Cercon smart ceramics ist die speziell für die Verblendung von Zirkonoxidgerüsten entwickelte Aufbrennkeramik Cercon ceram Kiss hinzugekommen. Sie folgt der gleichen Philosophie wie die bewährten Kiss-Verblendkeramiken Duceragold Kiss und Duceram Kiss.

Jetzt heißt es also auch bei der Verblendung von Zirkonoxidgerüsten „Keep it simple and safe“. Denn mit seinem reduzierten Massenkonzept steht Cercon ceram Kiss ab sofort für ein optimal aufeinander abgestimmtes und besonders ökonomisches Farb- und Schichtsystem, das speziell zur Verblendung von Gerüsten aus Aluminium-dotierten Y-TZP-Zirkonoxidgerüsten entwickelt wurde. Die neue Aufbrennkeramik ermöglicht ein besonders wirtschaftliches Arbeiten und eröffnet gleichzeitig ebenso mannigfaltige Gestaltungsmöglichkeiten, wie es der Zahntechniker von fast doppelt so großen Keramiksor-

ceram Kiss mühelos alle Farben des V-Farbrings reproduzieren. Selbstverständlich kann die Verblendkeramik auf Gerüsten aus Cercon base (weiß) und Cercon base colored (elfen-

zur Individualisierung von Zirkonoxidgerüsten in der „cut back-Technik“, die zur Verblendung zunächst mit Cercon ceram express überpresst wurden.

Cercon ceram Kiss liegt dabei die gleiche Philosophie wie bei den konventionellen und längst bewährten Verblendkeramiken Duceragold Kiss und Duceram Kiss zu Grunde. Wer sich das Konzept für die niedrigschmelzende und/oder für die hochschmelzende Keramik einmal zu Eigen gemacht hat, wird es leicht auch auf Zirkonoxid übertragen können – und vice versa. Mit der neuen Aufbrennkeramik speziell für Zirkonoxidgerüste kann das zahntechnische

Labor also künftig viele DeguDent-Verblendkeramiken in der gleichen Weise verarbeiten – „Keep it simple and safe“. Das besonders schlüssige und ökonomische Farb- und Schichtkonzept hat inzwischen eine derartige Bedeutung erlangt, dass dafür eine eigene Website zur Verfügung steht: www.kisskeramik.de. Alles Wesentliche rund um das Zirkonoxid-Vollkeramik-System Cercon smart ceramics von DeguDent ist ebenfalls im Internet abrufbar, und zwar unter www.cercon-smartceramics.de.



Keep it simple and safe: Zirkonoxid-Verblendungen aus Cercon ceram Kiss.

bein) gleichermaßen angewendet werden. Auch ist die Aufbrennkeramik geeignet

Aufbrennkeramik speziell für Zirkonoxidgerüste kann das zahntechnische

## Innovationen made by RIETH.

Absolut positive Signale gab es für das Schorndorfer Unternehmen RIETH. auf der IDS.

Die Firma RIETH. präsentierte auf der diesjährigen IDS innovative Produkte für Zahntechniker und Zahnärzte. So wurden un-

der Export vor allem in den Ostmarkt dieses Jahr für viele Hersteller fehlende Umsätze in Deutschland kompensieren musste,



Interesse an LABCAM.

wurden durch RIETH. wichtige inländische Geschäfte abgeschlossen. Solch eine überdurchschnittlich hohe Kundenfrequenz auf dem Messestand erfordert natürlich sehr viel Messenacharbeit, da jede Menge Anfragen zu bearbeiten sind. „Gleichzeitig müssen die Erstserien der Neuheiten ge-

ter anderem das digitale Zahnfarbmessgerät DSG 4 PLUS und die neue Punkt-Absaugpistole AIRPROAPI gegen Feinstäube im Labor vorgestellt. Zudem überraschte das Schorndorfer Unternehmen die Besucher am Messestand mit einer Weltpremiere – dem Videozoom-System LABCAM LC 4 für den Arbeitsplatz im Labor. Letztendlich konnten auf der Dental-Schau viele neue Kunden gewonnen und neue Kontakte geknüpft werden. Und obwohl

baut werden, um unsere Kunden rechtzeitig beliefern zu können“, so der Firmeninhaber Andreas Rieth.

### ZT Adresse

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

### ZT 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



## Mondial®: Neue Zahnlinie im Classic Segment

Auf der diesjährigen IDS stellte Heraeus Kulzer Mondial® eine neue, auf der bewährten Classic Linie basierende Zahnlinie vor. Hierfür wurden die bekannten Front- und Seitenzähne Magister® und Orthognath® in Form und Funktion optimiert und im digitalen Formenbau umgesetzt.

Die Materialschichtung von Mondial® kommt in seiner Vitalität dem natürlichen Zahn sehr nahe. Die ausgeprägte

gen für ein lebendiges Farbspiel je nach Lichteinfall. Durch den Verzicht auf altersbedingte Abrasionsflächen und einen durch Beschleifen variabel „alterbaren“ Zahnhals eignen sich Mondial® Zähne für Patienten jeden Alters.

Durch patentierte Nanofüllstoffe (sog. Nanopearls®) wurde die Materialqualität noch weiter verbessert. Das neu entwickelte Material ist ein Hybridwerkstoff auf Basis von MPM-Perlpolymeren und anorganischen Mikro- und Nanofüllstoffen. Ein ausgewogenes Verhältnis von Härte und



Der Natur ganz nah: Die Mondial® Zahnlinien.

Elastizität garantiert höchste Abrasionsfestigkeit, Plaqueaffinität und Resistenz gegen chemische Einflüsse. Mondial® Zähne lassen sich problemlos und ohne Mehraufwand beschleifen, polieren, individualisieren und an Prothesen- und Verblendkunststoffe anbinden. Damit folgt Heraeus Kulzer seiner auf Wirtschaftlichkeit und Ästhetik konzentrierten

Orientierung an den Bedürfnissen von Zahntechnikern und Patienten. Die 28 Mondial® sechs Frontzahnformen und fünf Mondial® acht Seitenzahnformen sind in allen 16 Vitapan Classical

Farben verfügbar. **ZT**

### ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH  
Grüner Weg 11  
63450 Hanau  
Tel.: 08 00/4 37 25 22  
Fax: 08 00/4 37 23 29  
E-Mail: dental@heraeus.com  
www.heraeus-kulzer.de



Mondial® Frontzähne für den Ober- und Unterkiefer.

Modellierung der Labialflächen sowie seitlich hochgezogene Schmelzleisten sor-

## Konstruktionssoftware: Noch mehr gesicherte Individualität

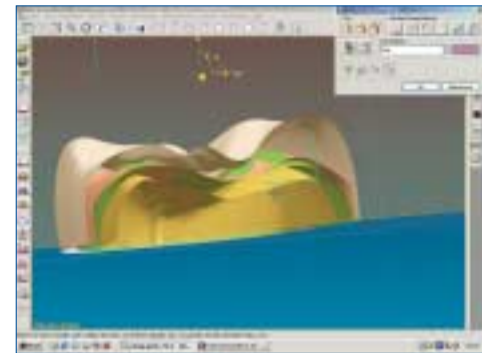
Die Everest CAD-Software von KaVo kann zukünftig um weitere Features, wie z.B. der virtuellen Darstellung des Gegenbisses ergänzt werden.

Anhand des Software-Moduls „Virtueller Quetschbiss“ kann der Gegenbiss am Bildschirm virtuell in 3-D darge-

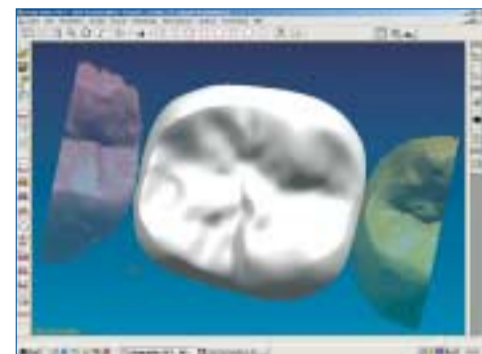
Kappen, Zwischenglieder und Anhänger können mit diesem Software-Modul aufgebaut, abgetragen und ge-

glättet werden. Höckerunterstützende Aufbauten für gleichmäßige Verblendungen können in Verbindung mit dem Quetschbiss einfach und schnell erstellt werden. Eine Abstandsanzeige zum Gegenbiss hilft dem Zahntechniker, genügend Platz für die spätere Verblendung einzuhalten.

Ein anderes Software-Feature ist die Stegindividualisierung, die es dem Zahntechniker ermöglicht, die Verbindungsstege auf die Bedürfnisse jedes einzelnen Falles anzupassen. Durch dieses Modul kann je-



Schnittdarstellung von Krone und Kappchen.



Vollanatomisch generierte Seitenzahnkrone.

der einzelne Steg individuell im Querschnitt verändert und der Querschnitt auf jeder Seite des Stegs einzeln modifiziert werden. **ZT**

der einzelne Steg individuell im Querschnitt verändert und der Querschnitt auf jeder Seite des Stegs einzeln modifiziert werden. **ZT**

### 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.de  
www.kavo.com

## Gramm ermöglicht Galvanoforming für alle

Gramm, der Spezialist für Galvanotechnik, zeigte auf der IDS 2005 Galvanoforming-Geräte für den Einsatz in Dentallabors. Das Gerät GAMMAT® easy stellt eine Symbiose aus Design und Bedienungs-freundlichkeit in Verbindung mit der bewährten Gramm Galvanoforming-Technik dar.

Höchste Biokompatibilität, einfache Handhabung und äußerst ökonomischer Materialeinsatz zeichnen die Galvanoforming-Technik aus und führten so zu einer weltweiten Akzeptanz und Verbreitung. Neben der perfekten Passform bestechen die Galvanoforming-Produkte durch die Reinheit des Metalls; ein Feingoldanteil von mindestens 99 % wird garantiert. Ohne zahngefährdendes Anätzen werden die Gramm Galvanoforming-Produkte mit den klassischen, seit Jahrzehnten bewährten Zementen eingesetzt.

transparente Abdeckplatte schützt nicht nur das Gehäuse gegen Flüssigkeiten,



GAMMAT®easy: Kostengünstig und effizient.

sondern gewährleistet auch eine leichte Reinigung. Durch die menügesteuerte Eingabe über Tasten unter der transparenten Abdeckplatte ist die Einstellung des Gerätes kinderleicht: vor dem Prozessstart ist nur die

Goldmenge einzugeben und die Start-Taste zu drücken – fertig. Galvanoforming-Standardteile, wie Kronen, Inlays, Verblockungen, Brücken oder Außen-teleskope mit einer Wandstärke von 0,2 mm oder 0,3 mm können so im Laboralltag äußerst wirtschaftlich hergestellt werden. Kurze Galvanisierzeiten und die Möglichkeit der Herstellung von 1 bis 6 Teilen pro Prozess mit einer hohen Goldbadausarbeitung sind weitere Vorteile des GAMMAT® easy. Zudem ermöglicht ein integrierter Recycling-Prozess die komplette Ausarbeitung des im Goldbad ECO-LYT enthaltenen Goldes. Ein perfekt aufeinander abgestimmtes System mit allen wichtigen Verbrauchsmaterialien garantiert höchste Prozesssicherheit. Beschich-

tete Kupferstäbe sind ebenso selbstverständlich wie ein Bonder, der speziell für die Galvanoforming-Technik entwickelt wurde. Mit dem GAMMAT® easy ist Galvanoforming für jedes Labor keine Zukunftsvision mehr. Kleine Geräteabmessungen, einfache Bedienbarkeit und ein fairer Preis ermöglichen Galvanoforming für alle! **ZT**

### ZT Adresse

Gramm GmbH & Co. KG  
Dentale Galvanotechnik  
Parkstraße 18  
75233 Tiefenbronn-Mühlhausen  
Tel.: 0 72 34/95 19-0  
Fax: 0 72 34/95 19 40  
E-Mail: gramm.dental@t-online.de  
www.galvanoforming.de

## Lasergesetz: Im Handumdrehen betriebsbereit

Kompakt und stark: Mit dem ALDT 35 hat das Puchheimer Unternehmen Alpha Laser ein Produkt entwickelt, das genau auf die Anforderungen von Dentallaboratorien zugeschnitten ist.

Die kompakten Abmessungen des ALDT 35 ermöglichen das Aufstellen auf je-



Kompakt und stark: ALDT 35.

tible Fügen und die Reparatur von Zahnersatz. Abläufe im Labor werden radikal vereinfacht: die zeitaufwändige Herstellung von Lötmodellen entfällt, stattdessen kann die direkte Bearbeitung des Meistermodells durch den Zahntechniker erfolgen. Durch die geringe Wärmeinflusszone wird die Nachbearbeitung minimiert und ermöglicht außerdem das Schweißen nahe an Keramik

und Kunststoff. Laserstrahlschweißen verursacht im Gegensatz zu konventionellen Schweißverfahren keinerlei Verunreinigung der Fügung. Mit der enormen Zeitersparnis wird dem Zahntechniker der Termindruck genommen und die Qualität der Arbeiten steigt.

Doch der ALDT 35 bietet nicht nur alle Vorteile der Lasertechnologie, sondern vereint große Technik auf kleinem Raum. Doch trotz geringster Abmessungen sind die technischen Daten des ALDT 35 beachtlich:

**max. Leistung: 35 Watt**  
**Impulsspitzenleistung: 5kW**  
**Impulsdauer: 0,5–15 ms**  
**Pulsfrequenz: 0,5–15 Hz**  
**Schweißpunktdurchmesser: 0,2–2,0 mm**

Die hohe Frequenz garantiert homogene, gleichmäßige Schweißnähte, die Leistung kann leicht auf die Eigenschaften der Legierungen eingestellt werden. Zusätzlich können Spannung, Pulsdauer und Schweißpunktdurchmesser aufeinander abgestimmt werden.

Zur wirksamen Abfilterung von Schweißdämpfen ist eine leistungsstarke Schweißrauchabsaugung mit Feinstpartikelfilter integriert. Bis heute ist der Laser für die Fügetechnik von Metalllegierungen im Dentallabor ohne Alternative – mit dem ALDT 35 festigt Alpha Laser erneut seine führende Rolle in der Entwicklung und Herstellung von Laserschweißgeräten für das Dentallabor. **ZT**

### ZT Adresse

Alpha Laser GmbH  
Zeppelinstraße 1  
82178 Puchheim  
Tel.: 0 89/89 02 37-0  
Fax: 0 89/89 02 37-30  
E-Mail: info@alphalaser.de  
www.alphalaser.de

## Gnatho-Film bietet ein Plus an Komfort

Ultradünn, farbbeschichtet und besonders reißfest – die neue Folie der Dr. Jean Bausch KG

Auf Wunsch vieler Anwender nach einer besonders weichen und dehnbaren Folie wurde

gen Okklusalfäche optimal an. Die Dehnfähigkeit der Polyethylenfolie sowie der Soft-Farbbeschichtung



Bausch Gnatho-Film 16 µ x 20 x 60 mm.

Bausch Gnatho-Film entwickelt. Folgende, besondere Eigenschaften zeichnen Gnatho-Film aus:

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

Diese einzigartige Folie passt sich den individuellen Gegebenheiten der jeweili-

ermöglichen die präzise Kontrolle der tatsächlichen Kontaktpunkte. **ZT**

### ZT Adresse

Dr. Jean Bausch KG  
Oskar-Schindler-Straße 4  
50769 Köln  
Tel.: 02 21/7 09 36-0  
Fax: 02 21/7 09 36-66  
E-Mail: info@BauschDental.de  
www.BauschDental.de



# Mit mira dent-Produkten Zähne putzen, aber fix

Auf der IDS 2005 stellte sich die Marke mira dent des Unternehmens Hager & Werken jüngst dem Fachpublikum mit einem eigenen Messestand vor. Seit kurzem kann jeder Verbraucher die Produkte über Apotheken oder in Zahnarztpraxen beziehen oder für sich bestellen lassen.

Mit der ganzheitlichen Produktlinie mira dent reagiert die Geschäftsleitung auf

nehmend sensibel. Darauf reagiert das Unternehmen mit den mira dent-Produkten, die sich an den professionellen Prophylaxeangeboten der Zahnarztpraxen orientieren.

Die Idee zur Marke mira dent zeigt sich lösungsbewusst. Das Angebot der mira dent-Produkte erstreckt sich über verschiedene

das gestiegene Bedürfnis an speziellen Produkten zur Zahnpflege. Wachsende Ansprüche der Krankenkassen an die Eigeninitiative des Patienten und steigende Kosten für Zahnbehandlungen machen die Diskussion zum vorbeugenden Putzverhalten zu-

dene Pflegesituationen im Mund und für einzelne Lebensstadien der Zähne bis hin zum späteren Zahnersatz. Schon der erste Zahn des Kleinkindes kann mit kombiniertem Nutzen von Beißring und Bürstchen versorgt werden. „Das Kind soll so spielerisch an die

Putzgewohnheit und später auch an den Geschmack von Zahncreme gewöhnt

Zahnzwischenraum, die Zunge und den Zahnfleischsaum. So sollen alle



Vielfältiges Angebot: mira dent Produkte eignen sich für verschiedene Pflegesituationen im Mund und für einzelne Lebensstadien der Zähne bis hin zum späteren Zahnersatz.

Beläge abgetragen werden. Bakterien, Karies, Plaque und Zahnstein wird offensiv der Kampf angesagt. Für die Prothesenträger hält die Marke mira dent Prothesenbürsten und Transportlösungen für den Zahnersatz bereit. Die Marke wird ausschließlich bei Zahnärzten und in Apotheken angeboten. Der

Zahnarzt kann über den Dentalhandel mira dent-Produkte anfordern. Bezüglich des Internetauftritts www.miradent.de geht

das Unternehmen mit den neuen Errungenschaften der Technik. Kunden und Benutzer können kurze Filme ansehen, die die richtige Anwendung der Zahnpflegeprodukte als Computeranimationen darstellen. Die Informationen des Internetauftritts sind ausführlich und erklären dem Patienten genau, wie er aktiv zur Zahnerhaltung beiträgt. Die mira dent Homepage sensibilisiert zu allen Themen der Prophylaxe und schafft Transparenz zu Fragen, wie Zahnkrankheiten gezielt vorgebeugt werden kann. Die Marke mira dent kann auf jahrzehntelange Kompetenz zurückgreifen. Hinter der innovativen Marke steht das mittelständische Familienunternehmen Hager & Werken aus Duisburg, das mit langjähriger Fachkompetenz seit 1946 Zahnarztpraxen und zahntechnische Labore mit Instrumenten, Verbrauchsmaterialien und Kleingeräten versorgt und weltweit aktiv ist. Das Unternehmen arbeitet mit einer Reihe von Dentalfachleuten aus Pra-

zen, Laboren und Universitäten stetig an Lösungen, um auch weiterhin konstant die sich ständig ändernden Bedürfnisse der Kunden und Anforderungen an die Produkte zu decken. Der Leitsatz „Spezialist für Spezialitäten“ signalisiert, dass sich das Angebot von Hager & Werken sowohl aus speziellen Anwendungsprodukten als auch aus Nischenprodukten zusammensetzt. **ZT**



Pic-Brush Interdentalbürste – erhältlich in sieben Stärken.

## ZT Info

Weitere Informationen zu Produkten der Marke mira dent finden Sie unter [www.miradent.de](http://www.miradent.de). Zum Unternehmen und zu Fachprodukten bietet Hager & Werken GmbH & Co. KG ein umfangreiches Internetportal unter [www.hagerwerken.de](http://www.hagerwerken.de) an.

Hager & Werken GmbH & Co. KG  
Postfach 10 06 54  
47006 Duisburg  
Tel.: 02 03/9 92 69-0  
Fax: 02 03/29 92 83  
E-Mail: [info@hagerwerken.de](mailto:info@hagerwerken.de)

# VITA In-Ceram Familie neu strukturiert

Zur besseren Unterscheidung zwischen dichtsinternden und glasinfiltrierenden Materialvarianten wurde das Vollkeramik-System VITA In-Ceram neu eingeteilt

SPINELL, ALUMINA, ZIRCONIA, BLANKS, CUBES, dichtsintern, glasinfiltrieren, YZ und AL und, und, und ... Das Vollkeramik-System VITA In-Ceram punktet eindeutig mit seinen vielfältigen Materialvarianten. Sie bieten dem Anwender zu jeder individuellen Indikation das bestmögliche Gerüstmaterial und dies mit verschiedenen Verarbeitungsmöglichkeiten – manuell und maschinell. Damit gehört das VITA In-Ceram System eindeutig zur Haute Couture in der Dentalwelt. Aber zu gegebenermaßen traten immer wieder Fragen auf, ob es sich bei Neuentwicklungen von Materialvarianten nun um eine dicht-

sinternde oder glasinfiltrierende Oxidkeramik handelte.

Um Anwendern die Unterscheidung und Zuordnung in Zukunft zu erleichtern, tragen die glasinfiltrierten Materialvarianten SPINELL, ALUMINA und ZIRCONIA – die seit 1989 klinisch bewährte Oxidkeramik – nun den Namen VITA In-Ceram Classic.

–VITA In-Ceram Classic SPINELL überzeugt durch seine natürliche, transluzente Optik und empfiehlt sich daher für die Fertigung von perfekten und ästhetischen Frontzahnkronen.



Die Neustrukturierung in der VITA In-Ceram Familie.

–VITA In-Ceram Classic ALUMINA – bekanntermaßen die Synthese aus Ästhetik und Festigkeit – wird von Anwendern für die Realisierung von Kronengerüsten im Front- und Seitenzahnbereich sowie Frontzahnbrücken mit einem Zwischenglied bevorzugt. –VITA In-Ceram Classic ZIRCONIA punktet auf Grund seiner hohen Belastbarkeit in der Fertigung von Seitenzahnkronen und -brücken mit einem Zwischenglied.

Die dichtsinternden Materialvarianten heißen ab sofort VITA In-Ceram 2000.

–VITA In-Ceram 2000 YZ CUBES sind Zirkonoxid-Blöcke für die CAD/CAM-gestützte Herstellung von Restaurationen. Diese Blöcke sind auf

Grund ihrer herausragenden Festigkeit ein Volltreffer in der Fertigung von grazilen Kronen- und Brückenkonstruktionen mit höchster Passgenauigkeit.

–VITA In-Ceram 2000 AL CUBES sind Blöcke aus reinem Aluminiumoxid. Sie sind geeignet für die Realisierung von Gerüsten für Front- und Seitenzahnkronen, Frontzahnbrücken mit bis zu einem Zwischenglied sowie besonders für Primär-Teleskope.

Kein anderes Vollkeramik-System verfügt über eine solche Auswahl an Materialvarianten. Sie ermöglicht es, Zahnärzten und Zahntechnikern ihre Patienten stets mit der optimalen Vollkeramik-Restauration zu versorgen.

„Kleider nach Maß“ gab es schon immer aus VITA In-Ceram. Die neuen Bezeichnungen sollen den Anwender dabei unterstützen, immer die passende Materialauswahl zu treffen. Wichtig zu wissen: die einzelnen Materialien sind natürlich die gleichen geblieben, nur des „Kaiser's Kleider“ haben sich geändert. **ZT**

## ZT Adresse

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

# Garant für perfekte Ergebnisse

remanium® segura ist neues Highlight in der Produktgruppe der remanium® Aufbrennlegierungen von Dentaureum. Die CoCr-Legierung gibt dem Anwender die Sicherheit bei der Erfüllung von höchsten Qualitätsanforderungen

Das hervorragende Schmelz- und Gießverhalten der Legierung remanium® segura ist die Basis für ein perfektes Gussergebnis und einen ausgezeichneten keramischen Haftver-

Zahntechniker, Zahnarzt und Patient die Sicherheit eines Qualitätsprodukts der besonderen Klasse.

Das klare Schmelzbild ohne Spritzen oder verstärkte Schlackenbildung ist die herausragende Eigenschaft von remanium® segura und dies nicht nur beim Vakuum-Druckguss, sondern auch bei allen anderen Schmelz- und Gießtechniken. Auf Grund der kleinen remanium® segura Gusszylinder von nur vier Gramm ist es jetzt möglich, die Metallmenge im Schmelztiegel noch exakter zu dosieren. Das gewährleistet ein wirtschaftliches Arbeiten und spart dem Zahntechniker bares Geld.

Als weitere Produktvorteile sind die hohe Korrosionsbeständigkeit sowie die ausgezeichnete Laserschweißbarkeit hervorzuheben. Alle remanium® CoCr-Legierungen von Dentaureum sind außerordentlich gut verträglich. Sie enthalten kein Nickel und

keine gesundheitsschädlichen Stoffe wie Beryllium, Indium oder Gallium. remanium® segura ist eine CoCr-Aufbrennlegierung der neuesten Generation, die einen zeitgemäßen Zahnersatz ohne Einbußen an Qualität, Ästhetik und Bioverträglichkeit ermöglicht. **ZT**

## ZT Info

Bei Fragen zu remanium® segura oder rund um das Thema EMF-Legierungen berät Sie gerne die zahn-technische Anwendungsberatung unter Tel. 07 23 1/8 03-4 10. Oder fordern Sie Unterlagen an bei:

DENTAUREUM  
J. P. Winkelstroeter KG  
Turnstraße 31  
75228 Ispringen  
Tel.: 0 72 31/8 03-0  
Fax: 08 00/4 14 24 34  
(gebührenfrei)  
E-Mail: [info@dentaureum.de](mailto:info@dentaureum.de)  
[www.dentaureum.com](http://www.dentaureum.com)



bund. Durch die neuartige chemische Zusammensetzung von remanium® segura entsteht nur eine dünne Oxidschicht, die eine exzellente, weit über der von der Norm geforderten Verbundfestigkeit zwischen Aufbrennlegierung und Keramik herstellt. Auf Grund des sehr hohen keramischen Haftverbundes erhalten

# Ivoclar Vivadent erweitert Prothetik-Angebot

Neben dem verbesserten Prothesenmaterial SR Ivocap High Impact bietet auch das neu entwickelte Produkt ProBase High Impact eine gute Basis in der Prothetik

Das neue ProBase High Impact

Die Produktfamilie der Prothesenbasismaterialien aus dem Hause Ivoclar Vivadent bekommt ein neues Mitglied: ProBase® High Impact ist das neue, konventionell verarbeitbare, heißpolymerisierende und sehr schlagzähe Prothesenbasismaterial. Das

ProBase High Impact lässt sich wegen seiner geschmeidigen Konsistenz besonders gut verarbeiten. Das High Impact Material ist, mit abgestimmter Farbpalette zu ProBase Cold, unter anderem auch in der neuen Farbe Preference erhältlich.

SR Ivocap High Impact – jetzt noch schlagzäher

Ivoclar Vivadent hat das bewährte Prothesenbasismaterial SR Ivocap® Plus optimiert. Das neu entwickelte SR Ivocap High Impact zeichnet sich durch eine um durchschnittlich 25 Prozent gesteigerte Schlagzähigkeit aus. Zudem wird eine hohe Farbstabilität sowie ein ausgezeichneter Zahnverbund erreicht.

Das Material wird beim SR Ivocap Injektions-Verfahren in die Kuvette injiziert. Während der gesteuerten Druck-Hitze-Polymerisation fließt die exakte Menge des Materials nach und gleicht so die chemische Schrumpfung des Acrylats aus. Mit dem SR Ivocap Injektionsverfahren und dem



ProBase High Impact ist ein konventionell verarbeitbares, heißpolymerisierendes und sehr schlagzähes Prothesenbasismaterial.

leicht dosierbare Material kann nicht nur in der Total-, Teil- und Kombinationsprothetik, sondern auch für Unterfütterungen verwendet werden. Es überzeugt durch hohe Farbstabilität.



SR Ivocap High Impact – jetzt noch schlagzäher.

neuen SR Ivocap High Impact Prothesenbasismaterial können präzise und hochwertige Prothesen mit ausgezeichneter Passgenauigkeit und hohem Tragekomfort hergestellt werden. **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](mailto:info@ivoclarvivadent.de)  
[www.ivoclarvivadent.de](http://www.ivoclarvivadent.de)





# ZT SERVICE

## Dentaurum macht sich stark für krebskranke Menschen

129 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Dentalunternehmens Dentaurum ließen sich im Dezember 2002 als potenzielle Stammzellspender in die Deutsche Knochenmarkspenderdatei aufnehmen, um einem an Leukämie erkrankten Kollegen und anderen Patienten zu helfen. Nun trägt die Aktion erste Früchte: Mirijam Lovric, Medizinproduktberaterin im Vertrieb, spendete im März 2005 Stammzellen und gab damit einer Patientin die Chance auf ein zweites Leben

„Als ich erfuhr, dass ich als Spenderin für eine Patientin in Frage komme, habe ich mich gefreut“, erinnert sich Mirijam Lovric, „aber ich war im ersten Moment auch etwas unsicher, was da nun genau auf mich zukommen würde. Durch den Arzt wurde ich jedoch sehr gut beraten und er konnte mir die Unsicherheit nehmen. Ich bin überzeugt davon, dass alles seinen Sinn hat, auch, dass ich gerade diesem bestimmten Menschen helfen kann.“  
Tatsächlich ist das ein großes Glück. Um eine Transplanta-

tion erfolgreich durchführen zu können, müssen die Gewebemerkmale des Spenders nahezu vollständig mit denen des Patienten übereinstimmen. Die Wahrscheinlichkeit hierfür liegt zwischen 1:20.000 und 1:mehreren Millionen. Als weltweit größte Datei vermittelt die DKMS Deutsche Knochenmarkspenderdatei gemeinnützige Gesellschaft mbH heute vierbis fünf Stammzellspenden täglich, doch noch immer kann für jeden vierten Patienten kein geeigneter Spender gefunden werden. Deshalb ist es auch so wichtig, dass sich möglichst viele Menschen als potenzielle Stammzellspender registrieren und typisieren lassen. Fünf Tage lang spritzte sich

diese in die Blutbahn aus. „Anschließend wurde ich an ein so genanntes Apheresegerät angeschlossen. In jedem Arm legte man mir einen venösen Zugang und die Stammzellen wurden durch ein spezielles Verfahren aus dem Blut herausgefiltert“, berichtet die 27-Jährige. „Es hat mich sehr berührt, dass ich mit meiner Stammzellspende einer 21-jährigen Spanierin die Chance auf Überleben gegeben habe.“ In Deutschland und zahlreichen weiteren Ländern haben Spender und Empfänger nach zwei Jahren



würde gerne mehr über die junge Spanierin erfahren, der sie ihre Stammzellen gespendet hat. „Das Wichtigste ist aber, dass es ihr bald besser geht“, hofft Mirijam Lovric.

Auch Volker Beck, Mitarbeiter der EDV-Abteilung, hat im September 2003 Stammzellen für einen kleinen Jungen aus Tschechien gespendet. „Als hier im Unternehmen die Betriebstypisierung stattfand, war ich schon längst typisiert. Ich hatte mal einen Aufruf für einen Patienten in der Zeitung gelesen und bin da hingegangen“, erinnert sich der 44-jährige Vater. Die Spende selbst sei unkompliziert gewesen und er habe keinen Moment gezweifelt, ob er tatsächlich Stammzellen spenden solle. „Es ist ein Wunder, dass man mit so wenig Aufwand einem Menschen das Leben retten kann.“



Hat mit ihrer Stammzellspende einer jungen Frau die Chance auf Überleben gegeben: Mirijam Lovric mit Mark S. Pace (Mitglied der Geschäftsführung).



Knochenmarkspender Volker Beck zusammen mit Mark S. Pace (l.) und Axel Winkelstroeter (r., Mitglied der Geschäftsführung).

Mirijam Lovric ein Medikament unter die Haut. Dieser körpereigene hormonähnliche Stoff regt die Produktion der Stammzellen im Knochenmark an und schwemmt

die Möglichkeit, sich kennen zu lernen, wenn beide dies wünschen. Spanien gehört leider nicht dazu. „Das finde ich sehr schade“, bedauert die DKMS-Spenderin, denn sie

fasst Einzelkappchen oder Brückengerüste aus EM-, EMF-Legierungen, Titan und verschiedene vollkeramische Materialien.

## Management und Madison Dearborn kaufen Sirona

Management-Team erhöht Anteil/US-Finanzinvestor Madison Dearborn gewinnt Bietverfahren.

Das Management-Team von Sirona hat gemeinsam mit dem Private Equity Unternehmen Madison Dearborn Partners aus Chicago/USA die Sirona-Gruppe gekauft. Bisherige Eigentümer waren neben dem Management der von EQT Partners beratene Beteiligungsfonds EQT III. Im Rahmen der Transaktion hat das Management seinen Anteil wesentlich erhöht. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt kartellrechtlicher Genehmigungen. Sirona ist 1997 im Rahmen des seinerzeit größten Private Equity-Buy-outs in Deutschland aus der Medizintechniksparte des Siemens-Konzerns hervorgegangen. Seither ist der Hersteller von Ausrüstungsgütern für Zahnarztpraxen, Dentallabors und Kliniken stark gewachsen: Der Umsatz legte zwischen den Geschäftsjahren 1997/98 und 2003/04 von rund 200 Millionen auf 320 Millionen Euro zu. Die Zahl der Mitarbeiter stieg von rund 1.200 auf derzeit mehr als 1.600. Das Unternehmen hat die internationale Präsenz in den vergangenen Jahren stark ausgebaut. Der außerhalb Deutschlands erzielte Umsatz betrug 229 Millionen

Euro im letzten Geschäftsjahr. In 2003/04 erzielte Sirona einen EBITDA von 71 Millionen Euro.



Der Hauptsitz von Sirona in Bensheim.

Madison Dearborn haben wir die besten Voraussetzungen, unser Wachstum durch Akquisitionen zusätzlich zu be-

schleunigen und unsere Marktposition weiter auszubauen.“ Madison Dearborn Partners ist einer der größten Private Equity Investoren in den USA. Das derzeit verwaltete Fondsvolumen beläuft sich auf rund 8 Milliarden US-Dollar. Seit der Gründung 1993 haben die Madison Dearborn Partner Fonds über 100 Transaktionen in den USA und Europa durchgeführt. Ein Investitionsschwerpunkt ist

der Bereich Healthcare. Mit Sirona investiert Madison Dearborn erstmals in ein deutsches Healthcare-Unternehmen.

Tim Sullivan, Managing Director von MDP, zu der Transaktion: „Sirona ist unserer Meinung nach der führende Hersteller dentaler Ausrüstungsgüter. Das hervorragende Management-Team und die große Zahl innovativer Produkte sind die Schlüsselfaktoren für den Erfolg von Sirona. Besonders beeindruckt sind wir vom Wachstumspotenzial des Unternehmens.“

Madison Dearborn Partners wurde von JP Morgan, Baker & McKenzie LLP und Kirkland & Ellis International LLP beraten. JP Morgan finanziert die Transaktion. Die Verkäufer wurden von UBS und Lovells beraten. **ZT**

### ZT Adresse

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

Alle 45 Minuten erkrankt in Deutschland ein Mensch an Leukämie, darunter auch viele Kinder und Jugendliche. Die Übertragung gesunder Stammzellen ist oft die einzige Überlebenschance. Jeder, der sich typisieren lässt, kann eventuell zum Lebensspender für einen Patienten werden. Betriebstypisierungen sind dabei eine große Unterstützung. Insgesamt 129 Kolleginnen und Kollegen der DENTAURUM J. P. Winkelstroeter KG ließen sich im Dezember 2002 typisieren. Das Unternehmen hat die Kosten für die aufwändigen Laboruntersuchun-

gen der Blutproben in Höhe von 50 Euro pro Registrierung und Typisierung für alle Mitarbeiter übernommen. Die DKMS bedankt sich bei der Geschäftsführung und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der DENTAURUM J. P. Winkelstroeter KG für das Engagement und die großartige Unterstützung. **ZT**

### ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Weitere Informationen zur Deutschen Knochenmarkspenderdatei erhalten Sie unter [www.dkms.de](http://www.dkms.de).  
DENTAURUM  
J. P. Winkelstroeter KG  
Turnstraße 31  
75228 Ispringen  
Tel.: 0 72 31/8 03-4 70  
Fax: 08 00/4 14 24 34 (gebührenfrei)  
E-Mail: [info@dentaurum.de](mailto:info@dentaurum.de)  
[www.dentaurum.com](http://www.dentaurum.com)

## CAD/CAM-Netzwerke komplettiert

BEGO Medical AG und etkon AG kooperieren/Anwender profitieren von neuer Systempartnerschaft

Eine neue CAD/CAM-Kooperation ist unter Dach und Fach. Der Umfang der kun-

denorientierten Zusammenarbeit zwischen der BEGO Medical und der etkon, München, überzeugt:  
– BEGO Medical- und etkon-Labore haben ab sofort ein erweitertes Leistungsangebot gratis.  
– Das Leistungsangebot um-



Zufriedene Gesichter bei der Vertragsunterzeichnung (v.l.n.r.): Christoph Weiss, Vorstandsvorsitzender der BEGO Medical AG, Herr Stephan Holzner, Vorstandsvorsitzender der etkon AG, Herr Axel Klarmeyer, Prokurist BEGO Medical AG und Dr. Helmut Laschütza, Vorstand Technik BEGO Medical AG.

denorientierten Zusammenarbeit zwischen der BEGO Medical und der etkon, München, überzeugt:  
– BEGO Medical- und etkon-Labore haben ab sofort ein erweitertes Leistungsangebot gratis.  
– Das Leistungsangebot um-

denorientierten Zusammenarbeit zwischen der BEGO Medical und der etkon, München, überzeugt:  
– BEGO Medical- und etkon-Labore haben ab sofort ein erweitertes Leistungsangebot gratis.  
– Das Leistungsangebot um-

### ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Weitere Informationen zu den Leistungsumfängen stehen unter [www.bego-medical.de](http://www.bego-medical.de) und [www.etkon.de](http://www.etkon.de).  
BEGO Medical AG  
Technologiepark Universität  
Wilhelm-Herbst-Straße 1  
28359 Bremen  
Tel.: 04 21/20 28-1 78  
Fax: 04 21/20 28-1 74  
E-Mail: [vertrieb@bego-medical.de](mailto:vertrieb@bego-medical.de)  
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](mailto:info@etkon.de)



# Schneller zukunftsweisende Produkte zu marktfähigen Preisen

Das Unternehmen KaVo Dental GmbH befindet sich seit einigen Monaten in einem Prozess der Neuausrichtung. Gleichzeitig wurde an der Entwicklung von einer Vielzahl von neuen Produkten in gewohnter KaVo-Qualität gearbeitet – Produkte, die auf der IDS 2005 schließlich für große Begeisterung bei den Kunden sorgten. Dr. Martin Rickert, Geschäftsführer des Biberacher Erfolgsunternehmens, im Interview über bleibende Werte und neue Wege bei KaVo.

**ZT** Was haben Sie von der IDS 2005 erwartet? Wurden diese Erwartungen erfüllt und welche Position wünschen Sie sich für Ihr Unternehmen in der Zukunft?

Für uns ist die IDS überaus erfolgreich verlaufen. Unter dem Motto „Faszination KaVo“ konnten wir in diesem Jahr mehr Messebesuchern auf einem noch größeren Messestand mehr neue Produkte präsentieren als jemals zuvor. Dieses Leitmotiv steht auch für die Zukunft von KaVo: Wir sind ein branchenführendes Unternehmen, das seine Kunden mit innovativen, neuartigen Technologien in hoher Qualität fasziniert. Und wir werden alles unternehmen, dass es dabei bleibt. Wir bieten unseren Kunden hohe Investitionssicherheit für die Zukunft.

**ZT** Die Internationale Dental-Schau ist immer auch eine Schau, auf der die Firmen ihre neuesten Produkte präsentieren. Welche Highlights konnten Sie in diesem Jahr vorstellen und welche Entwicklung wird Ihrer Meinung nach besonders marktfähig sein? Auf welches Produkt setzen Sie als Unternehmen im Moment am stärksten?

Wir haben auf der IDS fast zwei Dutzend Neuheiten für die unterschiedlichsten Indikationen vorgestellt. Da ist es schwierig, ein einzelnes Produkt herauszugreifen. Echte Highlights waren für mich die extrem leise High-End-Turbine GENTLESilence 8000 und unsere zwei neuen Instrumentenprogramme INTRACompact und INTRAMatic E. Im Bereich Diagnose

bietet KaVo mit dem laser-gestützten Kariesdetektor DIAGNOdent pen und den digitalen Röntengeräten Orthoralix 8500 und Visualix eHD einzigartige und exzellente Produkte. Insgesamt setzen wir nicht auf ein einzelnes Produkt, sondern auf Gesamtsysteme in den Bereichen Diagnose und minimalinvasive Behandlung.

**ZT** Auch die Marke Gendex als Anbieter von dentalen Röntengeräten bleibt bei KaVo in der Danaher Group als eigenständige Marke erhalten. Inwiefern ist es gelungen, die beiden Unternehmen in ihren Strukturen und Abläufen aufeinander abzustimmen? Welche Vorteile hat der Kunde dadurch?

Gendex ist mittlerweile weitgehend in KaVo integriert, be-

sonders im Vertriebs- und Service-Bereich. Oder besser gesagt, die Marke Gendex ist bereits ein Teil von KaVo. Der Gendex-Vertrieb hat zum Beispiel auch das digitale eXam-Röntgensystem von KaVo im Programm. Zudem haben wir erste Projekte angestoßen, wie etwa ein Existenzgründerpaket mit Produkten beider Marken oder der gemeinsame Messeauftritt auf der IDS. Von dieser Integration profitieren unsere Kunden insofern, dass wir ihnen künftig ein breiteres Produktangebot bei höherem Service bieten können, das gilt besonders im Bereich des digitalen Röntgens.

**ZT** Nachdem im Frühjahr 2004 die KaVo Dental GmbH an die Danaher Corporation verkauft worden ist, be-

schloss die Geschäftsleitung im Herbst letzten Jahres eine Neuausrichtung des ehemaligen Familienunternehmens. Welche Inhalte hatte diese? Wie sollte sie bzw. wie wird sie umgesetzt werden?

Wir haben eine umfassende Strategie entwickelt, wie wir KaVo erfolgreich in die Zukunft führen können. Wachstum erwarten wir vor sowohl in neuen Segmenten wie dem digitalen Röntgen oder der laser-gestützten Kariesdiagnose mit DIAGNOdent als auch in den Kernbereichen Instrumente und Einrichtungen mit echten High-End-Innovationen wie der neuen GENTLESilenceTurbine. Solche zukunftsweisenden Produkte wollen wir in kürzerer Zeit und zu günstigeren Preisen auf den Markt bringen. Dabei achten wir sehr genau darauf, dass die Qualität den gewohnt hohen KaVo-Standards entspricht.

**ZT** Mit der Übernahme der KaVo Dental GmbH durch die Danaher Corp. kam im letzten Jahr auch die Meldung, dass der Standort Leutkirch geschlossen werden muss. In diesem Zug war von einer Verschlankung des Unternehmens die Rede. Das hat für einigen Wirbel in der Region um Biberach und Leutkirch sowie in der Fachpresse gesorgt. Wie ist die derzeitige Situation?

Der Verhandlungsprozess ist seit Ende April abgeschlossen und wir sind jetzt in der ersten Umsetzungsphase. Wir sind froh, dass wir uns nach einer harten, aber konstruktiven Diskussion mit dem Betriebsrat auf einen Interessensausgleich und Sozialplan einigen konnten, bei dem möglichst wenig betriebsbedingte Kündigungen ausgesprochen werden müssen. Gleichzeitig haben wir aber auch unser Ziel nicht aus den Augen verloren, nämlich die Kosten und Abläufe zu optimieren, um unseren Kunden schneller innovative Produkte zu marktfähigen Preisen anbieten zu können. Das Werk in Leutkirch wird nicht geschlossen, sondern mit finanziellen Mitteln und wettbewerbsfähigen Strukturen ausgestattet in die wirtschaftliche Selbstständigkeit geführt. Eine „Verschlankung“ hat es insofern gegeben, als wir uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren und mehr Dienstleistungen und Vorprodukte zu kaufen werden – unter anderem aus dem Leutkircher System- und Komponentenwerk.

**ZT** Die Kernkompetenzen von KaVo und die Sicherung der bewährten KaVo-Qualität sollen in dem momentan stattfindenden Prozess sowie in der Zukunft nicht aus der Hand gegeben werden. Wie wollen Sie das erreichen?

Konzentration auf die Kernkompetenzen heißt, dass wir uns auf die Dinge konzentrieren, die wir am besten können: Innovative Produkte entwickeln, produzieren und vertreiben. Es heißt



Dr. Martin Rickert

auch, dass wir nicht mehr jedes kleinste Bestandteil unserer Produkte selbst herstellen werden. Wir prüfen sorgfältig, welche hochwertigen Vorprodukte wir von spezialisierten Firmen einkaufen können. Also Unternehmen, die eben darin ihre Kernkompetenz haben und entsprechend günstiger produzieren können. Teile, die nicht in der von uns geforderten Qualität zu bekommen sind, werden wir weiterhin selbst produzieren. Das Endprodukt unterliegt unverändert unseren strengen Qualitätskontrollen, die einen gleichbleibend hohen Qualitätsstandard garantieren.

**ZT** Welche Aussichten hat die KaVo Dental GmbH, sich nach der Restrukturierung des Unternehmens innerhalb der Danaher Group in gewohntem Maß zu entfalten? Herr Rickert, beschreiben Sie bitte die Vorteile der Verbindung mit dem amerikanischen Unternehmen für das ehemals mittelständige Unternehmen KaVo.

Wir sehen Danaher als Partner, der uns völlig neue Perspektiven auf dem deutschen und den internationalen Märkten bietet. Ein erster Schritt ist die Integration von Gendex, einem Röntgenspezialist, der ebenfalls von Danaher im vergangenen Jahr erworben wurde. Danaher wird die Dentalplattform weiter ausbauen. Dies wird KaVo als Systemanbieter stärken und den Nutzen für unsere Kunden erhöhen.

**ZT** Wie bewerten Sie die IDS 2005 als Vorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI)?

Wir als Veranstalter der IDS sind mit der Messe 2005 sehr zufrieden. Neue Rekordzahlen zeigen, was die IDS für die Dentalbranche bedeutet: Mit 75.000 Fachbesuchern, 1.551 internationalen Herstellern, Händlern und Dienstleistern und mit einer Ausstellungsfläche so groß wie 21 Fußballfelder, bestätigt die IDS ihre Position als weltweite Leitmesse der Zahnmedizin und Zahntechnik. **ZT**

## ZT Adresse

KaVo Dental GmbH  
Bismarckring 39  
88400 Biberach  
Tel.: 073 51/56-0  
Fax: 073 51/56-1488  
E-Mail: info@kavo.de  
www.kavo.com

## BEGO: Mit Tradition in die Zukunft

Neue Unternehmensstruktur, innovative Produkte und Dienstleistungen: BEGO geht neue Wege

Was darf die Zukunft für den Laborinhaber kosten? BEGO beantwortete sich die Frage auf der IDS-Presskonferenz gleich selbst: 1 €! Mehr Chancen werde man, so Axel Klarmeyer, Vertriebsleiter BEGO Medical AG, für 1 € Investitionssumme aktuell nirgendwo finden. Im Paket enthalten sind der Speedscanner 2AX, eine einmalige Materialauswahl, ein umfassender Versicherungsschutz für zahn-technische Einheiten (Dent-Protect) und eine professionelle Integration von Medifacring unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten durch Weidhüner & Partner. Nach einer Nutzung von 75 Einheiten/pro Monat geht der Scanner dann nach 36 Monaten endgültig in das Eigentum des Labors über.

„Grundsätze der BEGO-Unternehmensführung sind Patientenorientierung, Kundenbindung sowie die ständige Entwicklung von innovativen Technologien und deren Vertrieb“, so Christoph Weiss, Geschäftsführender Gesellschafter der BEGO anlässlich der IDS-Presskonferenz.

Diese Grundsätze stehen aber nicht nur auf dem Papier – sie werden gelebt. Und: Sie erfordern angepasste Strukturen im Unternehmen selbst. Zukünftig werden die drei Geschäftsbereiche BEGO Dental, BEGO Implant Systems und BEGO Medical AG noch effektiver die Marktbedürfnisse befriedigen können. Mit dieser neuen Struktur ist der entscheidende Schritt in die Zukunft vollzogen worden. Eine Zukunft, die auf Tradition, Pioniergeist und unternehmerischem Weitblick einer über 100-jährigen Erfolgsgeschichte beruht.

### Keramik-Gerüste mit BEGOceram

Fast schon sinnbildlich schloss sich bei der Veranstaltung ein Kreis: Schon 1977 ließ Joachim Weiss ein Verfahren patentieren, das jetzt die Basis für das neue Produkt BEGOceram bil-

det. Keramikschichten sollen mittels elektro-phoretischer Beschichtung aus keramischen Schlickern entstehen. Daher war die Produkt-Vorstellung auch für Joachim Weiss, eine große Persönlichkeit der deutschen Dental-Industrie, eine Bestätigung seines Pioniergeistes.

Das Verfahren, die Einsatzbereiche und die Vorteile von BEGOceram stellte dann Dr. Thomas Wiest, Technischer Leiter des Geschäftsfeldes Material bei BEGO Dental, vor. Entscheidend sind bei diesem Formgebungsverfahren für Dr. Wiest „die hohe Packungsdichte (hohe Grünkörperdichte), die Präzision und die gleichmäßigen Schichten der Keramik-Gerüste.“ Das Verfahren sei gut steuerbar und liefere reproduzierbare Ergebnisse. Die Erstellung von Kapfen dauert drei Minuten, 3-gliedrige Brücken sind bereits nach 10 Minuten erstellt. Die Startinvestition wird als gering, die Amortisation als schnell beschrieben.

### Kernkompetenz Legierung

Für den BEGO-Kernkompetenz-Bereich Legierungen präsentierte Thomas Mantwill, Produktmanager im Geschäftsbereich BEGO Dental, die neue Legierung Wirobond 280. Diese zum Patent angemeldete edelmetallfreie Aufbrennlegierung bildet eine strategische Abrundung der weltweit bewährten WIROBOND-Gruppe.

Die Zusammensetzung mit dem für die Korrosionsbeständigkeit unverzichtbaren Element Molybdän bringt eine für solche Werkstoffe angenehm niedrige Vickershärte von 280 (HV10) und eine herausragende Spanbarkeit. Eigen-

schaften wie sichere Gießzeitpunktenerkennung und gute Fließfähigkeit zeichnen diese Legierung zusätzlich aus. Wirobond 280 hat einen günsti-



V.l.n.r.: Christoph Weiss, Dr. Thomas Wiest, Joachim Weiss, Thomas Mantwill, Walter Esinger, Axel Klarmeyer.

gen WAK-Wert. Dieser erlaubt rationelles Arbeiten durch Normalabkühlung nach den Keramikbränden – und das bei allen Spannweiten. Der Keramikhaftverbund ist sehr hochwertig und mit einer Vielzahl marktüblicher Keramiken erfolgreich getestet. „Für den Patienten ist Wirobond 280 eine sichere und preisgünstige Alternative, natürlich mit Bio-Zertifikat“, so Mantwill abschließend.

### Am Implantat-Boom partizipieren

Der globale Implantatmarkt hat ein enormes Potenzial – das Wachstum betrage bis zu 50 % pro Jahr. Genau davon will Walter Esinger, Geschäftsführer von BEGO Implant Systems, überdurchschnittlich profitieren. 1993 erfolgte die Einführung der patentierten BEGO SEMADOS® S-Implantat-Serie. Das System war „seiner Zeit weit voraus“. BEGO hatte mit gängiger Lehrmeinung gebrochen und das Schraub-Implantat mit einem speziellen, zur Implantat-schulter auslaufenden Gewinde versehen. Diese damals ungewöhnliche Lösung verhilft dem Implantat, sich in der soliden Knochenwand des Kiefers besser und sicherer zu ver-

ankern. Erfolgsraten von über 97 % sprechen für sich. Grund zum Optimismus sieht Esinger auch im neuen Festzusschuss-System. Für BEGO Implant Systems hat er die Position „kostengünstige Qualitäts-Alternative“ definiert. Dabei werde man den Implantologen mit Schnelligkeit, Flexibilität und enger vertrauensvoller Zusammenarbeit überzeugen.

### Von der eigenen Leistung überzeugt

Das BEGO von seinen Produkten und Leistungen überzeugt ist, wurde mit der Ankündigung einer allumfassenden Garantie für Zahn-ersatz aus BEGO-Legierungen bekräftigt.

Das BEGO-Security-System schützt den Patienten vor den finanziellen Folgen bei einer Reparatur oder Neuanfertigung. Im Rahmen der Garantiebedingungen ist der Eigenanteil des Patienten gedeckt. Neben den Kosten für Material und den zahn-technischen Aufwendungen sind auch Zahnarzt-honorare, die nicht von Dritten, wie Krankenversicherung oder Zusatzversicherung erstattet werden, eingeschlossen. Die maximale Gesamtleistung liegt bei EUR 7.500,00 pro Fall. Das Vertrauen in die zurecht empfohlene Versorgung mit BEGO-Materialien wird damit immens gestärkt. **ZT**

## ZT Adresse

BEGO  
Bremer Goldschlägerei  
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG  
Technologiepark Universität  
Wilhelm-Herbst-Str. 1  
28359 Bremen  
Tel.: 04 21/20 28-0  
Fax: 04 21/20 28-1 00  
E-Mail: info@bego.com  
www.bego.com



# Lebensqualität ...

Fortsetzung von Seite 1

Heimspiel hatte das Stuttgarter Referentenduo Dr. Guido Petrin und ZTM Paul Touws-

sen Situation, egal ob festsitzend oder abnehmbar, dem Patienten Würde und Lebensqualität verleiht. Die Vorstellung seiner Lö-

auch umsetzbar. Aus seiner Sicht gehört dem Werkstoff Zirkon die Zukunft.

## Keramik in allen Varianten

Der Wunsch der Patienten

Volker Brosch, Essen, nicht uneingeschränkt folgen. In seiner Gegenüberstellung zeige er, dass der Einsatz oxidkeramischer Gerüstmaterialien den Indikationsbereich erweitere, deshalb sollten ästhetische Hindernisse diesen nicht wieder einschränken. Gerade bei verfarbten Stümpfen böten oxidkeramische Gerüstmaterialien große Vorteile bei der Maskierung im Vergleich zur Glaskeramik. Nicht die Durchsichtigkeit, sondern die Lichtdurchlässigkeit sei der ästhetische Vorteil im Kampf um die richtige Zahnfarbe. Hierzu gäbe es nun neue Lithium-Disilikat-Gläser in unterschiedlichen Opazitäten und Transparenzen. Sein Fazit: Nicht nur die unterschiedlichen physikalischen Werte, sondern auch die optischen Eigenschaften sollten bei der Materialentscheidung berücksichtigt werden.

meier, Köln, Titan als Werkstoff auf Grund seiner Plaqueaffinität für das Primärteil ab. Er warb für ein neues Attachment-System bei Co-verdenture-Prothesen. Die sogenannten „Pollerteleskope“ hätten das Aussehen von Befestigungspfählen in Häfen für Schiffe, daher der Name. Die Sekundärteile würden aus einem thermoplastischen weichbleibenden Unterfüttungsmaterial hergestellt. Die besondere Kopfform verhindere ein unbeabsichtigtes Lösen der Prothese. Untersuchungen seiner Klinik belegten den Langzeiterfolg dieser Lösung über mittlerweile acht Jahre. Besonders bei implantatgestützten Prothesen bräute dieses Verfahren Vorteile, da man die Implantate sehr weit an das Kauzentrum heran implantieren könne.

verlief die alljährliche Preisverleihung. Die Auszeichnung für den besten Vortrag 2004 teilten sich Priv.-Doz. Dr. Eva Engel, Tübingen, für ihren beeindruckenden Beitrag über die prothetische Versorgung bei Patienten mit Kiefer- und Gesichtsdefekten und der Bielefelder Zahntechnikermeister Jan Schünemann, dessen Refe-



Kulinarische Köstlichkeiten gab es bei der Get-Together-Party im Rahmen der Industrieausstellung.



„Dem Zirkon gehört die Zukunft.“ ZTM Frank Wüstenfeld während seines Vortrages.

lager. Sie zeigten die aufwändigen Vorarbeiten für eine gelungene Frontzahnrestauration auf Implantaten. Petrin

sungsansätze für zahnlose Kiefer warf am Ende die Frage auf, ob dieser große Aufwand immer betrieben werden müsse. Semsch nahm jedoch allen Kritikern gleich den Wind aus den Segeln, indem er die These aufstellte, dass, würden bessere Totalprothesen hergestellt, auch weniger Implantate gesetzt werden müssten. Aus seiner jahrelangen Erfahrung hätten sich regelretinierte

nach ästhetischen und biokompatiblen Lösungen führte den Fellbacher Zahntechniker Hardi Mink zur Überpresstechnik (Press to Metal). Insbesondere im opaquisierten Schulterbereich von Abutments bewähre sich diese Technik auf Grund der perfekten Passung und bei der Schaffung eines Emergenzprofils. Die ästhetischen Vorteile lägen in der chromatischen Harmonie bei kombinierten Arbeiten in Voll- und Metallkeramik, einer exakten Passung und der Farb- und Brennstabilität bei Keramikschultern auch nach mehreren Bränden. Die geringen Anschaffungskosten und die gesteigerte Produktivität bei einem qualitativ mindestens gleichwertigen Ergebnis gegenüber der konventionellen VMK Technik sprächen für die Überpresstechnik. ZTM Dr. Hans-Joachim Burkhardt, Plochingen, hielt einen

## Titan oder nicht Titan?

Dr.-Ing. Sascha Cramer von Clausbruch, Lienzingen, beschäftigte sich mit der Frage „Reintitan oder Titanlegierung?“ Er zeigte den Einsatz der unterschiedlichen Materialien in der Zahnmedizin und -medizin. Die TiAl6Nb7-Legierung sei in der Zahnmedizin als Gussmaterial für Modellguss im Einsatz und das Reintitan hauptsächlich im Kronen- und Brückenbereich. Beide Materialien hätten ihre Berechtigung und stellten eine gute Basis für die Verwendung von biokompa-

## Überirdisch gut

Der mit Spannung erwartete Festredner Dr. Ulf Merbold, Siegburg, entführte das Auditorium in die unendlichen Weiten des Weltalls. Er war 1983 als erster Ausländer mit einem amerikanischen Spaceshuttle in eine Erdumlaufbahn aufgestiegen und 1994 der erste Astronaut, der im Auftrag der Europäischen Weltraumorganisation ESA das europäische Spacelab auf seiner Reise begleitet. Es waren vor allem seine lebendigen, detailgetreuen Beschreibungen von

rat „Lieber total Echt als Echt total“ überzeugte. Die Ehrungen für das Lebenswerk gingen an Prof. Dr. Erich Körber, Tübingen und ZTM Hans. H. Caesar, Ludwigsburg, deren Engagement ein Leben lang der Zahnmedizin und -technik galt.



Der Astronaut Dr. Ulf Merbold entführte das Publikum in die unendlichen Weiten des Weltalls.



ZTM Ernst Hegenbarth zeigt dem Workshop-Teilnehmer ZTM Wolfram König die Anwendung von NobelRondo Alumina und Zirconia.

verwies auf die Notwendigkeit von Knochenaufbau bei Frontzahnverlust. Sehr oft komme es vor, dass der natürliche Knochen durch Extraktion eines Zahnes verloren gegangen sei. Hier helfe oft nur die Knochentransplantation und Fixierung mittels Nägeln. Nur ein perfekt ausgeprägtes Knochenangebot stütze das Zahnfleisch und schaffe eine gute rote Ästhetik. Diese sei für eine gelungene Restaurierung genauso notwendig wie eine perfekte Krone. Er sehe in seiner Praxis von der definitiven Sofortbelastung eines Implantats wieder ab, da sie zwar für den Patienten anfangs sehr komfortabel sei, es jedoch auch zu einem verstärkten Verlust der Implantate komme. Die zeitige Versorgung sei oft die bessere.

Stegprothesen bewährt. Der Aufwand für den Techniker sei zwar sehr hoch, doch das Wohlbefinden des Patienten stehe über allem.

## Die Zukunft ist weiß

Stand der Donnerstag noch ganz im Zeichen von Implantaten und Veners, so konnte man am Freitag denken, das Schwerpunktthema wäre Zirkondioxid gewesen. Doch weit gefehlt, eigentlich hieß es „Zahnmedizin zum Wohlfühlen“. Der Frage, ob sich dieses Wohlfühlen automatisch mit Zirkon einstelle, ging ZT Enrico Steger, Bruneck, nach. Für ihn steht es außer Frage, dass eine gute Metallkeramik eine schlechte Zirkonkeramik auf jeden Fall aussticht. Doch es spreche auch viel für den Werkstoff Zirkondioxid. So hielt z.B. eine nach seinem System hergestellte Brücke der Belastung von 50 kg stand. Der begnadete Zahn-techniker und Entertainer erheiterte das Publikum unter anderem mit Aussagen wie diesen: „Wenn eine Zirkonbrücke doch mal bricht, machen wir einfach das was wir am besten können – die Arbeit wiederholen.“ Er berichtete jedoch auch von der Entwicklung eines transparenten Zirkondioxids, das in ca. zwei Jahren marktreif sein soll. ZTM Frank Wüstenfeld, Hemmingen, konzentrierte sich in seinem Beitrag auf vollkeramische Abutments und ihren Einsatz bei ästhetisch hochwertigen Lösungen. Der biokompatible Werkstoff Zirkonoxid eigne sich auf Grund seiner hervorragenden Oberflächenbeschaffenheit und seiner Materialeigenschaften ideal als Aufbaumaterial für Implantate. Das Kopierfräsen ermögliche alle Formen und sei

## Parallelveranstaltung für Azubis und Studenten

Weniger Resonanz als im vergangenen Jahr fand die Parallelveranstaltung für Azubis und Studenten, moderiert von ZTM Jürgen Mehlert, Hamburg, am Freitagnachmittag – vielleicht auch dem Umstand geschuldet, dass die diesjährigen Lehrlingstage in Düsseldorf stattfanden und somit die räumliche Nähe zur ADT fehlte. Dennoch kamen diejenigen, die den Weg nach Stuttgart fanden, voll auf ihre Kosten.

„Gebt mir ein neues Leben“ – mit diesem Auszug aus einem Lied der Toten Hosen begann Thomas Dürr, Bremen, seinen Vortrag und trifft damit angesichts fehlender Zukunftsperspektiven im ZT-Handwerk wohl den Nerv vieler Azubis. Von der Fortbildung als Betriebswirt (HWK), über das Studium eines Lehramts für eine spätere Berufsschulstätigkeit bis hin zu einem Auslandsaufenthalt – die von Dürr vorgestellten Möglichkeiten, dem eigenen Leben neue Perspektiven entlang der bereits eingeschlagenen Richtung zu eröffnen, sind beinahe unerschöpflich.

„Zahnfleisch macht Spaß“, das vermittelte der Vortrag von Georg Resch, Großkarolinenfeld, der Natürlichkeit in die eintönig rosa Gingivafarbe bringt. Wie das funktioniert, zeigte der Zahntechnikermeister in seinem Vortrag anhand eigener Arbeiten mit einem neuen Zahnfleischmaterial aus dem Hause Schottlander.

Weitere Referenten waren ZTM Andreas Klar, Berlin, der trotz der angespannten Lage im Gesundheitswesen dem jungen Auditorium die aufwändige NEM oder Titan-Einstückusstechnik vermitteln wollte und der aus Brasilien angereiste Frank Kaiser, dessen Vortrag über Frästechnik in einem spacigen Multimedia-Erlebnis gipfelte. Ebenfalls optischen Reizen gewidmet war auch der Vortrag von Margit Reinhardt. Doch stand bei der Augen- und Gedächtnistrainerin aus Karlsruhe nicht so sehr das Sehvergnügen an sich, sondern vielmehr die Wissensvermittlung über den Vorgang des Sehprozesses und der Gesunderhaltung der Augen, gespickt mit einigen praktischen Anregungen, im Mittelpunkt.

Rückblick auf zehn Jahre Glaskeramik. Die Anfänge seien sehr mysteriös gewesen, doch das Ergebnis hätte letztendlich die Keramikszene entscheidend verändert.

Der gängigen Meinung, dass Glaskeramiken ästhetisch und Oxidkeramiken unästhetisch seien, mochte ZTM

tiblen Materialien in der Mundhöhle dar. Untersuchungen hätten ergeben, dass auch die Titanlegierung mit Erfolg verblendbar sei. Die anschließende Diskussion stellte die kontroverse Seite dieser Behauptung nochmals heraus.

Im Gegensatz dazu lehnte Prof. Dr. Wilhelm Nieder-

Start und Landung, vom Anblick unseres in eine Gas-schicht gehüllten, schutzbedürftigen Planeten, seine kurzweiligen Anekdoten über russische Gepflogenheiten und die zahlreichen kosmischen Experimente, die seinen Vortrag in bleibender Erinnerung haften lassen. Ganz irdisch hingegen

## Alles neu und doch nicht alles gut

Neu in diesem Jahr hinzugekommen waren Workshops am Donnerstagvormittag, organisiert und durchgeführt von einigen ausstellenden Firmen.

Premiere hatte auch der Ansatz, Patienten mit einem Infostand in der Stuttgarter Fußgängerzone anzusprechen und an die Veranstaltung heranzuführen, was jedoch auf wenig Resonanz stieß und deshalb konzeptionell überarbeitet werden muss. Ange-dacht ist es, im nächsten Jahr die regionalen großen Tageszeitungen im Vorfeld als Medienpartner zu gewinnen und einen oder mehrere patientengerechte Vorträge separat zu etablieren.

Die Aussteller zogen ein eher negatives Resümee über den neuen Veranstaltungsort. Höhere Standgebühren, unglückliche Platzierungen und wenig Teilnehmerresonanz trübten die Stimmung bei den Sponsoren, auf die die ADT dringend angewiesen ist.

## Alle Jahre wieder

Unabhängig vom Ergebnis der diesjährigen ADT wird auch nächstes Jahr die Tagung vom 15.-17. Juni wieder in der Stuttgarter Liederhalle stattfinden, diesmal unter dem Motto „Hat die restaurative Zahnheilkunde noch Zukunft?“ Das Thema birgt genügend gesundheitspolitische, globalisierende sowie materialtechnische Aspekte, dass man sicherlich wieder mit einem Füllhorn an interessanten Beiträgen rechnen und die ein oder andere Inspiration und Motivation mit nach Hause nehmen kann, um die eigene Leistung zu optimieren. **ZT**



Erlhielten eine Auszeichnung für ihr Lebenswerk: Prof. Dr. Erich Körber (2. v. l.) und ZTM Hans H. Caesar (3. v. l.) aus den Händen von ZTM Jan Langner (l.) und Prof. Dr. Heiner Weber (r.).



Enttäuschung bei den Ausstellern: Sie führten weniger Gespräche im Vergleich zu den vergangenen Jahren am Sindelfinger Veranstaltungsort.



# Arbeit am Zahn – „Just for fun?“

Der Jahreskongress 2005 der BioDentalPartner steht ganz im Zeichen von Spaß an der Arbeit mit Zähnen und verspricht so ein besonderes Erlebnis zu werden

„Wie wir auch zukünftig Spaß bei der Arbeit am Zahn haben werden“ – dies ist das Motto für den kommenden Kongress der BioDentalPartner, der am 02. Juli 2005 im Mövenpick Hotel in Münster stattfindet. Die Wirtschaft in Deutschland braucht Zeit, um ihr früheres Tempo wieder zu erreichen. Die Dentalbranche

und Austausch untereinander. Die Beiträge werden aus unterschiedlichen fachlichen Perspektiven beleuchtet, um eine hohe Praxisrelevanz sicherzustellen. Die Referenten stehen den Teilnehmern mit ihrer umfassenden Erfahrung während des ganzen Tages für Fragen und Diskussionen zur Verfügung.



und Zahntechnik. Es ist allen Partnern, Zahnärzten und Dentallaboren eine bindende Verpflichtung, Zahnbehandlungen immer auf höchstem medizinischen Niveau unter Einbeziehung biologischer und ästhetischer Aspekte durchzuführen. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, besteht eine enge technologische „BioPartnerschaft“ zwischen Zahnarzt und Zahntechniker, der Industrie und der zahnmedizinischen Fakultät der Universität Greifswald. Unterstützt wird der Kongress von den Firmen 3i Implant Innovations Deutschland GmbH, DeguDent GmbH, FRIADENT GmbH, Wieland Dental & Technik GmbH & Co. KG und Straumann GmbH. **ZT**



Die BioDentalPartner (v. l. n. r. oben): ZTM K.-A. Moosmann, ZTM D. Kruchen, Dr. Seligmann, Dr. J. Komma, ZTM P. Berger, ZTM B. Schüller, ZTM T. Scherz, ZTM R. Locke, ZTM T. Lüttke, Dr. Zickuhr, K.-H. Martiné, ZTM R. Struck.

macht da keine Ausnahme. Die Situation ist von einer katastrophalen Nachfrage geprägt, viele Schwarzseher interpretieren das als Zeichen für den Anfang vom Ende. Doch man kann die Dinge immer von zwei Seiten sehen, es ist eine Frage des Bewusstseins. Warum also Endzeitstimmung? Zehn Top-Referenten haben die Antworten: Von Materialkenntnis über Verarbeitung bis hin zum Marketing – ein Tag voll interessanter Infor-

Besonderes Highlight: In ihrem Vortrag „3 x täglich lachen“ erörtert Niccel Steinberger, warum Lachen und Humor für die Menschen lebensnotwendig sind und was man tun kann, um im Privat- und Berufsleben häufiger zu lachen.

## Wer sind die BioDentalPartner?

Die BioDentalPartner sind der Wissens- und Technologieverbund für Zahnmedizin

## ZT Adresse

BioDentalPartner  
ZTM Karl-Alfons Moosmann  
Glatzer Straße 16  
40231 Düsseldorf  
Tel.: 02 11/21 33 32  
Fax: 02 11/21 33 36  
E-Mail:  
moosmann-dentallabor@t-online.de  
www.BioDentalPartner.de

# WWW: Mehr Ideen, weniger Aufwand

Klares Design, vereinfachte Menüführung und ein Online-Shop mit reichlich Sonderangeboten: Das alles bietet die neue Webseite von microtec.

„Alles neu macht der Mai“ – so auch bei der Hagener Dentaltechnik-Firma microtec, die Ihren World-Wide-Web-Auftritt komplett überarbeitet und unter [www.microtec-dental.de](http://www.microtec-dental.de) im neuen Design präsentiert. Die entscheidendste Neuerung ist der komfortable, neugestaltete „microtec shop“. Das Besondere an dieser Einkaufsmöglichkeit sind die vielen Sonderangebote, die nur online genutzt werden können. Zusätzlich können bei jeder Online-Bestellung die Versandkosten gespart werden. Als weitere Neuheit präsentiert das Unternehmen

dem er sich immer wieder und jederzeit online einloggen kann, um 24 Stunden täglich seinen Warenkorb mit nur einem einfachen Klick zu füllen. Das persönliche Kundenkonto ist selbstverständlich kostenlos und unverbindlich. Zu allen technischen und Produktspezifischen Fragen steht die kostenlose Hotline:



microtec heißt seine Online-Besucher willkommen.

0800 / 880 4 880 (montags bis freitags, zwischen 8.00 und 16 Uhr) zu Verfügung – die auch bei Fragen zur Online-Bestellung oder dem Kundenkonto behilflich ist. Die neue Website von microtec bietet darüber

hinweg ausführliche Informationen zur Produktvielfalt. Diese stehen im Downloadbereich bereit, sodass beispielsweise Verarbeitungsanleitungen und Preislisten heruntergeladen und anschließend offline studiert werden können. Gehen Sie online! Nehmen Sie Einblick in die microtec-Produktgruppen und informieren Sie sich über Geschiebe, raffinierte Riegeltechniken und ein ausgefeiltes Teleskopkronentechnik-System! **ZT**



Günstig einkaufen im Online-Shop.

microtec auf seiner Internetseite ein Kundenkontosystem, d.h. der User entscheidet sich für ein persönliches Passwort, mit

## ZT Adresse

microtec  
Inh.: M. Nolte  
Rohrstraße 14  
58093 Hagen  
Kostenl. Hotline: 0800/880 4880  
Tel.: 0 23 31/8 08 10  
Fax: 0 23 31/80 81 18  
E-Mail: [info@microtec-dental.de](mailto:info@microtec-dental.de)  
[www.microtec-dental.de](http://www.microtec-dental.de)

# „Wir befinden uns kurz vor Sonnenaufgang“

Die Verleihung des Majesthetischen Zertifikates der Da Vinci's auf der diesjährigen IDS am Messestand von picodent war ein großer Erfolg/ZTM Achim Ludwig zeigte Wege aus der Krise

Achim Ludwig und Massimiliano Trombin, die beiden Inhaber von Da Vinci Dental, haben sich seit langem auf dieses Ereignis gefreut, da mit diesem Tag ein kleiner Traum der beiden Meckenheimer in Erfüllung gegangen ist. Sie hoffen, dass die Verleihung des Majesthetischen Zertifikates ein kleiner Schritt für ein Umdenken in der zahntechnischen Branche ist. Da Massimiliano Trombin leider krank war, berichtete Achim Ludwig allein in einer Ansprache über den aktuellen Stand in der Zahntechnik.

zukünftigen, neuen Markt könne die Weiterentwicklung des Bewährten und eine verantwortungsvolle Eingliederung neuer Technologien sein.



Die auf der IDS mit dem Majesthetischen Zertifikat ausgezeichneten Kurs-Teilnehmer.

„Wir haben im Moment die schwerste Krise seit Bestehen des Zahntechniker-Handwerks“, begann der Zahntechnikermeister seine Rede. Doch, so Ludwig weiter, vom griechischen Wortursprung her bedeute Krise auch Veränderung. Was uns erwarde, sei eine Aufbruchstimmung in eine neue Zeit, die endlich losgelöst sei vom BEL-Selbstbedienungsladen, das ein gewaltiges Potenzial endlich zu nutzen erlaubt und fordere, so Ludwig. „Doch dazu benötigen wir dringend Leistungsbroughter mit Know-how und Ehrlichkeit“, betonte der Meckenheimer. In einem freien Markt wie diesem müssten herausragende Leistungen auch fair entlohnt werden. Eine Hilfestellung im

Hierbei, so Ludwig weiter, „ist es aber unserer Meinung nach wichtig, dass die Wertschöpfung im Labor verbleibt, um hier die Löhne und Gehälter wieder auf ein akzeptables Niveau zu bringen. Nur so sind wir in der Lage, den so dringend benötigten Nachwuchs zu mobilisieren, zu fördern und diesen schönen Beruf wieder attraktiv und lukrativ zu machen.“ Mit einem orientalischen Sprichwort, bereits zu Beginn seiner Ansprache zitiert, brachte Ludwig den bevorstehenden Wechsel zum Ausdruck: „Kurz bevor die Sonne aufgeht, ist die Nacht am dunkelsten. Wir befinden uns kurz vor Sonnenaufgang.“ Dies haben auch die Zahn-techniker erkannt, die durch den kontinuierlichen Besuch der Kursreihe der Da Vinci's:

„Dentale Formen und Strukturen I-III“, detaillierte Kenntnisse über die majesthetische Arbeitsweise erworben und sich somit das „Majesthetische Zertifikat“ erarbeitet haben.

Neben den Kenntnissen der dentalen Formen und Strukturen der Front- und Seitenzähne wurden den Teilnehmern die naturkonforme Oberflächenstruktur in Keramik, die naturorientierte keramische Individualschichtung sowie die optimale

Pontikgestaltung von Brückengliedern vermittelt.

## Teil I: Dentale Formen und Strukturen der Front- und Seitenzähne

Befasst sich mit den Grundlagen und den zusammenhängenden Formen und Strukturen der Seitenzähne in Bezug zu den Frontzähnen. Das Baukastenprinzip der Natur wird hier sichtbar.

## Teil II: Die Rekonstruktion der zentralen Incisiven

Befasst sich voll und ganz mit dem Geheimnis und der Mystik von Frontzähnen. Vermittelt werden gangbare Wege im Falle eines Informationsverlusts über das natürliche Aussehen des Menschen, beispielsweise durch einen Unfall.

## Teil III: Die majesthetische Frontzahnbrücke

Ist die Kür – hier wird alles Gelernte kombiniert und alle Register gezogen. Erschwerend hinzu kommt die Problematik der Gestaltung eines Brückengliedes, das die Illusion eines natürlich gewachsenen Zahnes erzeugen soll.

Achim Ludwig und Massimiliano Trombin nutzten die Gelegenheit, sich ganz herzlich bei der Firma picodent zu bedanken. Ihr Dank galt außerdem ihrem Team, der Fachpresse und nicht zuletzt den zehn Kollegen, die die „Fortbildungs-Strapazen“ auf sich genommen haben, um die erste Hürde zu überwinden. Ein ganz besonderer Dank galt jedoch auch den IDS-Besuchern, die damit zeigten, dass sie an dem Beruf des Zahntechnikers Interesse haben und somit dazu beitragen, dass die Sonne bald wieder aufgeht. **ZT**

## ZT Adresse

Da Vinci Dental  
Glockengasse 3  
53340 Meckenheim  
Tel.: 0 22 25/1 00 27  
Fax: 0 22 25/1 01 16  
E-Mail:  
[leonardo@davicidental.de](mailto:leonardo@davicidental.de)  
[www.davicidental.de](http://www.davicidental.de)

# Messebesucher zeigten sich begeistert

Die von Profis geschätzten LiWa-Produkte fanden auch am IDS-Messestand von W+P großen Anklang

Die IDS 2005 in Köln hat wieder einmal gezeigt, dass die Produkte von W+P Dental in den zahntechnischen Laboren anerkannt werden. Neben dem Hauptprodukt des Beverner Unternehmens

den Professoren Dr. Asami Tanaka aus Japan und Horst Koinig aus Österreich. Beide Zahntechniker, Meister ihres Fachs und von unbestrittenem Welttruf, sind von LiWa begeistert und von den



Die beiden Inhaber von W+P Dental, Joachim Pein (li.) und Dr. Wolfgang Willmann (r.) am Messestand.

Vorzügen der Arbeitsweise mit dieser Produktgruppe überzeugt. Wie auch im letzten Jahr sind wieder bundesweit LiWa-Workshops in Vorbereitung, die entweder in den Depots des Fachhandels oder in den Dentallaboren selbst veranstaltet werden. So werden Neukunden perfekt in die Arbeitsweise eingeführt. **ZT**

Wie auch im letzten Jahr sind wieder bundesweit LiWa-Workshops in Vorbereitung, die entweder in den Depots des Fachhandels oder in den Dentallaboren

selbst veranstaltet werden. So werden Neukunden perfekt in die Arbeitsweise eingeführt. **ZT**

## ZT Adresse

W+P Dental  
Vertrieb in Deutschland –  
Helmut Liebrecht  
An der Mühle 52  
49610 Quakenbrück  
Tel.: 0 54 31/90 39 71  
Fax: 0 54 31/90 37 79  
E-Mail:  
[wp.dental@ewetel.net](mailto:wp.dental@ewetel.net)



**ZT Kleinanzeigen**

Unser Auftraggeber ist ein selbstständig agierendes, mittelständisches Produktionsunternehmen mit Sitz in unmittelbarer Nähe Freiburgs, integriert in eine erfolgreiche, weltweit tätige Firmengruppe mit insgesamt 1.400 Mitarbeitern. Die international in hohem Maße anerkannten Produkte haben zur Marktführerschaft beigetragen. Der Erfahrungsvorsprung im Bereich Zukunftstechnologie ist ausschlaggebend für ein kontinuierliches Wachstum.

**PRODUCT MANAGER  
TECHNISCHE KERAMIK**

Im Rahmen des weiteren Ausbaus eines hochinnovativen Geschäftsfeldes wird eine nicht alltägliche Position angeboten. Das Unternehmen hat sich im industriellen Keramikbereich einen internationalen Erfahrungsvorsprung geschaffen, der selbst bei Technischen Hochschulen und Universitäten höchste Anerkennung findet und möchte diese Erfahrung in den Medizinischen Bereich erweitern. Für einen Bewerber aus den Bereichen Medizintechnik/Dentaltechnik bietet sich hier eine eigenverantwortungsvolle Tätigkeit. Ihr profunder, technischer Background (Ingenieur/Techniker) und die industrielle Berufserfahrung prädestinieren Sie für umfassende Aufgaben im Projektmanagement.

Für einen Bewerber aus dem Bereich der Zahntechnik mit Kenntnissen weiterer technischer Fertigungsmethoden bietet sich hier eine Tätigkeit mit sehr guter beruflicher Perspektive. Er setzt die Marktanforderungen, die er sich bei den Kunden einholt in Produkte um und betreut den gesamten Projektablauf. Diese Aufgabe erfordert viel Engagement und Durchhaltevermögen.

Zu seiner wesentlichen Aufgabe gehören auch die Marktbearbeitung, der Kontakt zu anspruchsvollen Kunden, technischen Hochschulen und Universitäten. Technisches Verständnis, ein reales Kostenbewusstsein, Flexibilität, überzeugende Umgangsformen sowie gute Sprachkenntnisse in Englisch und/oder Französisch müssen vorausgesetzt werden.

Detaillierte Positionsinhalte sollten einem persönlichen Gespräch vorbehalten bleiben.

Würden Sie gerne in einem wirtschaftlich gesunden Unternehmen mit sympathischem Arbeitsumfeld und gutem Betriebsklima arbeiten, dessen Ziel es ist, innovative Zukunftstechnologien für höchste Anforderungen zu entwickeln? Dann bittet Herr Limberger um die Übersendung Ihrer kompletten Unterlagen, gerne auch von Damen, (tabellarischer Lebenslauf, Lichtbild, Zeugniskopien, Tätigkeitsbeschreibung Ihrer jetzigen Position, Angaben über Einstellungstermin und Ist-Einkommen) unter Angabe der **Kennziffer 918** an die **Unternehmens- und Personalberatung LIMBERGER + DILGER, Karlstraße 60, 79104 Freiburg**. Sperrvermerke werden eingehalten.

**LIMBERGER  
+  
DILGER**

GmbH + Co. KG  
Unternehmens-  
und Personalberatung  
Karlstraße 60  
79104 Freiburg  
Telefon 07 61/3 18 28  
Telefax 07 61/3 33 76  
[www.limberger-dilger.de](http://www.limberger-dilger.de)  
[info@limberger-dilger.de](mailto:info@limberger-dilger.de)

**uniqm -  
das  
digitale  
QMH**

**Degudent Duceram Kiss**  
vollständiges Keramiksystem  
(ca. 20 g verbraucht)  
Neupreis: 2.100,- €  
**Jetzt 1.000,- € + MwSt.**

Adresse:  
Werle Zahntechnik  
Bernhard Werle  
Marie-Curie-Straße 9  
76829 Landau  
Tel.: 0 63 41/95 94 68  
E-Mail: [bernhard@werle.de](mailto:bernhard@werle.de)



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

Für Sie fertigen wir kostengünstig hochwertigen 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 Biosil -**Degudent**- her.

**Anruf genügt!  
Kostenloser bundesweiter  
Abhol- und Lieferservice!**

SH Dentallabor für Stahlarbeiten GmbH  
Parkstraße 1 • 33332 Gütersloh  
fon. 05 24 1/54 89 7 • fax. 05 24 1/53 21 50 • [www.sh-dental.de](http://www.sh-dental.de)

**Zahnersatz,  
so gut wie günstig.**

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

Weitere Infos? Rufen Sie uns einfach an:

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

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



**Die Teleskop-Evolution  
Willkommen im neuen Teleskop-Zeitalter!**  
Schnell, präzise, extrem günstig!  
**TeleRing-Technik**  
→ Ein völlig neues Verfahren zur Herstellung von **Teleskopkronen** aus **edelmetallfreien CoCrMo-Legierungen**.  
Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne.  
**SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH**  
Im Klei 26 · 38644 Goslar · Telefon: +49 (0) 5321 37 79-0

**ZT -Gelegenheits- und  
Stellenmarkt**

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

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

**Ihr Anzeigentext**

---



---



---

**Anzeigenformate und Preise**  
Gewerbliche Anzeigen € 2,00/mm  
Stellengesuche nur € 1,00/mm



Beispiel für gewerbliche Anzeigen:

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

**nächster Erscheinungstermin:** 12. August 2005  
**Anzeigenschluss:** 29. Juli 2005

**SPIELEN SIE MIT IM TEAM**

Gegründet 1845 als klassische Gold- und Silberscheideanstalt gehört Heimerle + Meule zu den Pionieren in der Dentalbranche. Bereits seit 1920 beschäftigt sich das Unternehmen mit der Entwicklung und Herstellung von Edelmetall-Dentallegierungen.

Als mittelständisches Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern steht Heimerle + Meule weltweit für hohe Qualitätsstandards und Kompetenz. Wir bieten alles „rund ums Edelmetall“ – Recycling, Halbzeuge, Chemikalien, Oberflächenveredelung, Geräte- und Anlagen sowie Dentalerzeugnisse.

Zum weiteren Ausbau unserer Marktstellung in der Dentalbranche suchen wir zum baldmöglichsten Eintritt eine/n

**Außendienstmitarbeiter (w/m)  
als Berater für Dentalprodukte**

**für die Regionen:**  
– Thüringen und Sachsen-Anhalt  
– Ostbayern und München

**Ihre Qualifikationen:**  
– abgeschlossene zahntechnische Ausbildung  
– mehrjährige Außendienstenerfahrung in der Dentalbranche, vorzugsweise beim Verkauf von Dentallegierungen  
– Verkaufstalent mit erfolgsorientierter Arbeitsweise  
– Kontaktfreudigkeit  
– große Einsatzbereitschaft mit der nötigen Sensibilität für Ihre Kunden

**Ihre Aufgaben:**  
– fachmännische Kundenberatung  
– Akquisition von Neukunden  
– Verkauf und Einweisung unserer hochwertigen Dentalprodukte  
– Organisation von Kursen

Wir bieten hervorragende persönliche Entwicklungsmöglichkeiten in einem interessanten Markt, ein teamorientiertes Umfeld, großen Gestaltungsfreiraum, kurze Entscheidungswege, einen Firmenwagen und eine der Position entsprechende Vergütung.

Wenn Sie an dieser Aufgabe interessiert sind, dann senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit der Angabe des frühesten Eintrittstermins an: Heimerle + Meule GmbH, Personalabteilung, Postfach 10 07 47, 75107 Pforzheim.

Für Vorabinformationen steht Ihnen Herr Schröder unter 07231/ 940-2547 auch persönlich zur Verfügung. Selbstverständlich garantieren wir Ihnen höchste Diskretion.



**HEIMERLE+MEULE**

