

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Auslandsgeschäfte Handwerksbetriebe können trotz Konkurrenz aus Europa im Inland punkten – ZT sprach mit UDH-Geschäftsführer Holger Schwannecke. ZT Politik_4	Wie „tickt“ Ihr Gegenüber? Wie auch Sie mögliche Denk- und Verhaltensweisen Ihrer Kunden oder Mitarbeiter kennen lernen können, zeigt Dipl.-Kffr. Claudia Huhn. ZT Wirtschaft_8	Der Weg zur Meisterprüfung ZTM Guido Bader über Vorbereitungszeit und Prüfung der Meisterschüler am Bildungszentrum für Zahntechnik in Freiburg/Breisgau. ZT Ausbildung_13	Vielseitige Presskeramik ZTMTi Phouvieng Senesouvarn stellt die Vorteile der neuen Lithium-Disilikat 3G-Schicht-Keramik aus dem Hause Jeneric/Pentron vor. ZT Technik_15
---	---	--	--

ANZEIGE

AUSGEZEICHNET... AUSGEZEICHNET...

... ENIGMA SYSTEM

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

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

Fairness bei Vergleich von Laborleistungen lässt zu wünschen übrig **Verwirrung statt Preisalternative**

Als Diskussionsgrundlage zum Gespräch mit dem Zahnarzt sowie mögliche Kostenersparnis für den Patienten gedacht, sorgen CareDental-Vergleichsangebote für schlechte Stimmung in der Branche.

(cp) – Erst seit wenigen Wochen am Start, sorgt das neue Internet-Portal CareDental bereits für Aufregung in der Branche. Einerseits für Patienten gedacht, diesen zum vorhandenen Heil- und Kostenplan Vergleichsangebote für Zahnersatz von Dentallaboren an die Hand zu geben; andererseits für Labore als Forum initiiert, über deren günstigere Angebote Zahnärzte als künftige Kunden zu gewinnen, sind es genau diese drei – Patient, Labor und Zahnarzt – die nun aneinander geraten. Ein Beispiel: Ein Patient sucht seinen Zahnarzt auf und möchte im Seitenzahngebiet

anstelle der Vestibulärverblendung eine Vollverblendung. Demnach wird aus einer Regel- eine gleichartige Versorgung, bei der der Patient von der Kasse den Festzuschuss laut Befund erhält und entsprechend seiner gewählten Versorgung zuzahlen hat. Der Zahnarzt erstellt den HKP und schickt den Patienten damit zu dessen Kasse (in diesem Fall die Deutsche BKK Wolfsburg). Dort das Angebot eines Preisvergleichs bezüglich der ZE-Kosten annehmend – möglicherweise muss er dadurch weniger zuzahlen – erhält der Patient wenig später ein Vergleichsangebot von der

Kasse zugeschickt. Diese hatte zwischenzeitlich die Daten an CareDental weitergeleitet, was zwar mit Einverständnis des Patienten geschehen sei, jedoch laut uns vorliegenden Informationen ohne diesen ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass es sich hier um ein kommerzielles Unternehmen handele. Der Deutschen BKK Wolfsburg ist bezüglich unzulässiger Datenweitergabe nichts bekannt: „Der Preisvergleich funktioniert im Grundsatz nur anhand befundorientierter, aber anonymisierter Abfragen auf der Datenbank.

ZT Politik_2

Zahnersatz-Anfertigung im Nachbarland Polen für Brandenburgs Versicherte **AOK bietet Auslandszahnersatz-Service**

Umstrittene Kooperationsbeziehung: Die AOK Brandenburg arbeitet mit einem polnischen Unternehmen zusammen, das für die Versicherten Zahnersatz-Behandlungen in Polen erleichtert.

(kh) – Während sich für die Deutschen die Einkaufsfahrt in polnische Grenzregionen immer weniger lohnt, ist das Land jenseits von Oder und Neiße seit

se bekommen den Festzuschuss, der ihnen auch in Deutschland zustehen würde, von ihrer Kasse gezahlt – ganz egal, ob die Prothese in Polen günstiger hergestellt und „eingebaut“ wurde. Die Prozedur für den Patienten besteht üblicherweise darin, auf Grundlage des Heil- und Kostenplans (HKP) des deutschen Zahnarztes einen Kostenvoranschlag des ausländischen Arztes einzuholen und mit der Kasse abzuklären. Die Behandlungskosten muss der Versicherte vorstrecken und die Rechnung bei der Kasse einreichen. Dass dies ein für die Versicherten recht bürokratisches Unterfangen ist, nahm die AOK Brandenburg jüngst zum

Anlass, eine das Erstattungsverfahren vereinfachende Dienstleistung anzubieten. Dem Angebot zu Grunde liegt eine besondere Vereinbarung mit der polnischen Firma MEDPOLSKA, die mit polnischen Zahnärzten und einem Labor im Grenzgebiet zu Deutschland zusammenarbeitet und beim Genehmigungs- und Erstattungsverfahren zwischengeschaltet ist. Das heißt sie leitet den HKP des polnischen Zahnarztes an die märkische AOK weiter und rechnet für den Zahnarzt mit dieser ab. Für den Versicherten ist das Verfahren so „einfach“ wie bei einer Versorgung im Heimatland.

ZT Politik_6

ANZEIGE

Stodont
Implantat-rock
Für Zahnersatz-Gezeiten

Tel.: 032 67-63 00-0 • www.stodont.de

dessen EU-Beitritt für die Spezies „Zahntourist“ umso interessanter geworden. Denn die-

Konjunkturelle Entwicklung der Monate Januar bis Juni 2005 **Es geht nur schleppend bergauf**

Konjunkturbarometer des VDZI für das 1. Halbjahr 2005: Nach katastrophalem Umsatzeinbruch im ersten Quartal leichter Aufwärtstrend im II. Quartal 2005 / Gesamtsituation bessert sich nur langsam.

(dh) – „Die Halbjahresbilanz nach Einführung des Festzuschuss-Systems ist insgesamt noch unbefriedigend“ – so fasst der VDZI die aktuellen Ergebnisse seines Konjunkturbarometers für die Quartale I und II 2005 zusammen. Doch auch wenn noch immer viele der Zahlen mit einem Minus beginnen, ist ein leichter Aufwärtstrend ersichtlich.

So geht im Vergleich zu der Umsatzhalbierung im I. Quartal 2005 die Kurve des Folgequartals wieder etwas nach oben. Der Anstieg der Umsätze lag bei 39,2 %. Grund dafür war der extrem niedrige Ausgangswert. Der Anstieg im Ver-



gleich zu einem „durchschnittlichen“ I. Quartal der Vorjahre ist mit 4,2 % (West: 1,6 %; Ost: 9,8 %) recht mager ausgefallen. Das II. Quar-

tal gilt traditionell eigentlich als wesentlich umsatzstärker als der Jahresbeginn.

ZT Politik_2

ANZEIGE

SHOU

Es geht nur schleppend ...

Fortsetzung von Seite 1

Rechnet man die Umsätze des ersten Halbjahres zusammen, bleibt ein Umsatzeinbruch von -39,4 %. Das II. Quartal konnte die Verluste nicht ausgleichen. Als Ursache hierfür führt der Dachverband die mit dem Festzuschuss-System auch weiterhin verbundene

schäftsklimas spiegelt sich auch in einem leichten Rückgang der Entlassungen wider. Trotz dessen liegt der Beschäftigungsindex, der die geplanten Einstellungen und Entlassungen verknüpft, mit -19,5% im II. Quartal immer noch deutlich im negativen Bereich. Für das III. Quartal sind allerdings mehr Einstellungen und deutlich weniger Entlassungen geplant als noch im Vorquartal.

Nach wie vor zurückhaltend betitelt der VDZI in seinem Konjunkturbarometer dagegen die Investitionsbereitschaft. So planten für das II. Quartal nur 11,2% der westdeutschen und 9,4% der ostdeutschen Labore Investitionen, im kommenden Quartal wollen sogar nur durchschnittlich 9,5% der Betriebe investieren.

Und was erwarten die Labore für die Zukunft? Den Umfrageergebnissen im Barometer zufolge glaubt die Mehrzahl nicht an eine Verbesserung im III. Quartal.

Dies wirkt sich negativ auf den Gesamtklimaindex aus, der die Bewertung der aktuellen Lage mit den Erwartungen für das Folgequartal verknüpft. Mit -61,6% (West: -63,0%; Ost: -53,5%) im II. Quartal befindet sich dieser auf Rekordtief. **ZT**

ANZEIGE



Ausgrenzung bisher bewährter aufwändigerer Versorgungsformen sowie die Dominanz einfacher Reparaturen und Erweiterungen an.

Entsprechend der katastrophalen Lage im I. Quartal schätzten die Betriebsinhaber ihre Geschäftslage auch weiterhin sehr negativ ein. Der Geschäftsklimaindex liegt im II. Quartal mit -74,6% (West: -76,2%; Ost: -64,5%) jedoch nicht mehr so niedrig wie am Anfang des Jahres.

Eine Verbesserung des Ge-

Verwirrung statt ...

Fortsetzung von Seite 1

Die Datenabfrage wird nicht gespeichert“, so Pressesprecher Rainer Brenker gegenüber der ZT. Nur wer kontrolliert das?

Zurück zu unserem Beispiel: Bei CareDental erstellte man dann auf Grund der mit ihren Leistungen und Preislisten angemeldeten Labore einen Vergleichs-HKP. Und siehe da, dieser weist einen viel niedrigeren Endbetrag aus, worauf der Patient erbot seinen Zahnarzt zur Rede stellt. Der wiederum prüft irritiert das Angebot und kontaktiert sein Vertragslabor, wieso dieses teurer sei. Schließlich gehen beide gemeinsam die Positionen durch und werden fündig. So stellt sich heraus, dass es sich z.B. bei den ausgewiesenen, viel geringeren Gewichtsangaben keinesfalls um die ursprünglich vom Zahnarzt gewünschte Legierung handeln könne. Zudem waren nicht die üblichen 2,5 bis 3 g pro Einheit ausgewiesen (Das Labor kann vorher nicht einschätzen, wie groß oder klein die Zähne sind

bzw. was beschliffen werden kann, und veranschlagt daher üblicherweise mehr.), sondern ein fast um die Hälfte geringeres Gewicht. Des Weiteren fehlten die ebenfalls auf einem HKP vom Behandler aufzulistenden zahnärztlichen Begleitmaßnahmen (Eigenlaborverbrauch). Diese „werden bei CareDental grundsätzlich nicht berücksichtigt, das System vergleicht allein die Laborkosten“, stellt Marion Reinecke, Geschäftsführerin der LINEAS Healthcare GmbH, Entwickler und Betreiber des Portals, klar. Inwieweit jedoch diese stark voneinander abweichenden bzw. gänzlich fehlenden Positionen den Preis des Vergleichs-HKPs beeinflussen müssen, bleibt dem Patienten als Laien wohl eher verborgen.

„Anhand von CareDental ist festzustellen, dass sich für vergleichbare Leistungen unterschiedliche Preise bilden“, so Rainer Brenker. Doch wie kann von vergleichbaren Laborleistungen gesprochen werden, wenn auf Grund völlig unterschiedlicher Materialien, Ge-

wichte bzw. BEL- oder BEB-Positionen ein fairer Vergleich von vornherein außer Frage steht? Und wie ist vor allem auch der Faktor Qualität zu werten? Laut Marion Reinecke

vor ein Labor in den Anbieterkreis aufgenommen würde, werde dessen Seriosität geprüft“, so Reinecke (Quelle: Versicherungsjournal). Nur wie kommt es dann, dass selbst wir

ZT Statement

„Das Ziel von CareDental als unabhängiges Preisvergleichsportale ist, für den Patienten Transparenz und Übersicht in einem Leistungsbereich herzustellen, der bisher keiner breiteren Betrachtung unterlag. Vielmehr mussten sich die Patienten auf die angebotene Leistung des Arztes und die Kalkulation der entsprechenden Labore verlassen. In der Regel haben auch die Krankenkassen diese kalkulatorischen Grundlagen akzeptiert, wenn sie im Rahmen der Genehmigung von zahnärztlichen Heil- und Kostenplänen beteiligt worden sind. Dennoch ist anhand von CareDental festzustellen, dass sich für vergleichbare Leistungen unterschiedliche Preise bilden. Wir haben es also offensichtlich mit Marktgeschehen zu tun, was bisher fehlt, ist eine Entscheidungsmöglichkeit im Sinne von Wettbewerb für den Kunden, der nicht der Arzt ist, sondern der Patient, dem Zahnersatz eingegliedert wird. Der Kunde kann den Preis und/oder die Qualität einbeziehen und stärkt so seine Rolle im Austausch mit dem Zahnarzt. Die Kassen profitieren nicht vom System, da sie sich im Rahmen der Festbeträge an den Zahnersatzbehandlungen beteiligen.“

Rainer Brenker, Pressesprecher Deutsche BKK Wolfsburg

würden, die Labore ausschließlich aus Deutschland kommen und darauf verpflichtet werden, nach hiesigen Qualitätsstandards zu arbeiten“. Doch wie wollen die Betreiber kontrollieren, wo z.B. eine mitbietende Handelsgesellschaft tatsächlich ihren ZEFertigen lässt? „Be-

uns als Labor ohne eine erkennbare Prüfung registrieren konnten?

Fest steht, dass das derzeitige System noch etliche Lücken aufweist. Konflikte zwischen Patient, Zahnarzt und Labor sind daher vorprogrammiert. **ZT**

ZT Statement



„Es obliegt dem Dentallabor, Leistungen, die über die Regelversorgung hinausgehen, entweder nach BEL oder der teureren BEB-Liste abzurechnen. Einige Labore, die bei CareDental vertreten sind, haben sich dafür entschieden, alles über BEL abzurechnen, d.h. sie sind daher auch günstiger im Vergleich zu einem Labor, das alles über die Privatpreisliste abrechnet. Wir verwenden für die

Abbildung der HKPs auf die zu Grunde liegenden Leistungen von BEL/BEB ein Regelwerk, das von Standard-Fällen ausgeht, sowohl bei den Leistungen als auch bei der angesetzten Materialmenge. Dabei werden Eintragungen in der Regelversorgung auf die BEL und Eintragungen in der Therapieplanung auf die BEB abgebildet. Wir sind kontinuierlich dabei, dieses Regelwerk zu verfeinern, um das Verfahren zu optimieren. Zusätzliche Leistungen, die über die berechenbaren Standardleistungen hinausgehen, können nicht berücksichtigt werden, da sie aus dem HKP nicht hervorgehen. Die automatisch generierten

Angebote sind Grundlage für ein Gespräch zwischen Zahnarzt, und somit auch Zahntechnik-Labor, und dem Patienten. Es werden gezielt keine HKPs samt Patient versteigert, sondern Leistungstransparenz und das Gespräch Arzt-Labor-Patient unterstützt, manchmal vielleicht auch konstruktiv provoziert.

Einige Labore gestalten die BEB-Preisliste in Anlehnung an die BEL und rechnen somit, quasi alles über BEL ab, haben aber eine eigene BEB-Liste.“

Marion Reinecke,

Geschäftsführung LINEAS Healthcare GmbH

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

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

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

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

Redaktionsleitung
Cornelia 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

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

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

Wettbewerbsdruck abfedern

EU-Kommission hat einen Vorschlag zur Strukturfondsverordnung vorgelegt, die besondere Förderungswürdigkeit von Grenzregionen anerkennt.

(kh) – Die EU-Kommission hat Ende Juli strategische Leitlinien für die Regionalförderung in der kommenden Förderperiode von 2007 bis 2013 vorgelegt. Entgegen der bisherigen Position der EU sieht der Entwurf zur so genannten Strukturfondsverordnung nun doch die Förderung der Grenzregionen vor, die bis zum 30. April 2004, also vor der EU-Erweiterung, Außengrenzen der Gemeinschaft waren und diesen Status nun nicht mehr besitzen. Förderungswürdig sind damit nicht nur Unternehmen in den an Polen angrenzenden Regionen, sondern auch an die Tschechische Republik angrenzende Gebiete in Bayern. Mit dem neuen Kommissionsvorschlag hätten nach Angaben der IHK für Oberfranken auch Kronach und Coburg gute Chancen, in die Fördergebietskulisse aufgenommen zu werden, da sie zusätzlich an die neuen Bundesländer als Höchstfördergebiete angrenzten.

Die Fördersätze sollen je nach Region und Unternehmensgrößen zwischen 10 und 35 Prozent gestaffelt werden. Zusätzlich sieht die Kommission eine Begrenzung des Fördergefälles zwischen den neuen Mitgliedsstaaten und den Grenzregionen in den alten Mitgliedsländern auf maximal 20 Prozent vor. Damit soll

rein förderungsbedingten Verlagerungen von Betrieben in das benachbarte Ausland entgegengewirkt werden. Für die Förderung kämen generell alle Unternehmensarten aus den verschiedenen Bereichen in Betracht. Kleine und mittlere Betriebe hätten aber bessere Chancen auf Investitionszuschüsse als große, so Peter Belina, Sprecher der IHK für Oberfranken. Anträge könnten die Unternehmen dann, wie in den Perioden



zuvor bereits üblich, beim Land stellen.

Der Entwurf wurde von den Wirtschaftskammern begrüßt. „Damit kann in den Grenzregionen der durch die EU-Erweiterung stark gestiegene Wettbewerbsdruck regionalpolitisch auch künftig abgefedert werden“, sagte Hans F. Trunzer, Sprecher der Arbeitsgemeinschaft der Wirtschaftskammern (ARGE 28). Über den Kommissionsvorschlag müssen nun noch das Europäische Parlament und der Ministerrat entscheiden. **ZT**

VDZI macht Politikern Druck

Zahntechniker-Dachverband hat sich mit Maßnahmenkatalog an alle Bundestagsabgeordnete gerichtet.

(dh) – Der VDZI hat sich in der heißen Phase des Bundestagswahlkampfes 2005 mit konkreten Gestaltungsforderungen für eine Weiterentwicklung der Krankenversicherung in der Zahnersatzversorgung an alle Mitglieder des Bundestages gewandt.

Die wichtigste Forderung ist die Beibehaltung der Versicherungspflicht bei der Versorgung mit Zahnersatz. „Nicht Revolution, sondern Evolution“ lautet daher auch das Motto, unter das der VDZI seine Forderungen gestellt hat. Vor allem ein „Mix aus der Fortentwicklung und Verbesserung bewährter Strukturen“ in der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) bringe eine Wende zum Besseren für das ZT-Handwerk, erklärt VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg die Position des Dachverbandes.

Weitere Kernforderungen an die Politik sind daher auch die Wiederherstellung des durch das Festzuschuss-System eingebrochenen Versorgungsniveaus mit Zahnersatz, die Beibehaltung des ermäßigten Satzes für zahntechnische Produkte vor dem Hintergrund der aktuellen Diskussion um eine Mehrwertsteuererhöhung, eine umfassende Geltung des Kartell- und Wettbewerbsrechtes in der GKV sowie Stärkung des Meisterprinzips als Ins-

strument des Patientenschutzes.

Laut Auskunft von Walter Winkler, Generalsekretär des VDZI, ist die Resonanz der mitten im Wahlkampf angesprochenen Politiker insgesamt erfreulich. „Es haben zahlreiche Abgeordnete positiv reagiert und eine weitere Beschäftigung mit dem Thema angekündigt.“



Mit den insgesamt 13 Gestaltungsforderungen demonstriert der VDZI letztlich die Geschlossenheit und Stärke, die notwendig ist, um das ZT-Handwerk nicht zum Spielball von Wahlkampfparolen werden zu lassen. Und die bisherige Resonanz lässt vermuten, dass die Grundlagen für einen fairen Wahlkampf und eine weitere Diskussion über die Weiterentwicklung im Festzuschuss-System im Sinne des VDZI gelegt worden sind. **ZT**

(Die Forderungen des VDZI an die Bundestagsabgeordneten der Parteien können auf der Homepage des Verbandes www.vdzi.de unter dem Stichpunkt „Aktuell“ abgerufen werden.)

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzel exemplar: 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 „Zahntechnik 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 Autorennichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Auslandsgeschäfte von Handwerksbetrieben (I)

Nicht zuletzt mit der EU-Osterweiterung sieht sich das deutsche Zahntechnik-Handwerk einem internationalen Wettbewerb ausgesetzt, dem es scheinbar unterliegt. Billiger Zahnersatz aus dem Ausland kursiert auf dem Markt, angeboten von EU-Wettbewerbern oder kooperierenden inländischen Labors, im Internet und in der Praxis, schön verpackt als Busreise all inclusive und von den Kassen beworben: Egal wie das Angebot aussieht, die Verbraucher greifen gerne zu. Hinzu kommen Wettbewerbsnachteile und Umsatzeinbußen dank Festzuschuss-System. Der deutsche Zahntechnik-Meisterbetrieb steht vor der unausweichlichen Frage, wie es weitergeht, wie er sein Überleben sichern kann. In Deutschland weiterproduzieren, lohnt sich das? Gibt es woanders Absatzchancen und wie kann ich diese wahrnehmen?

Die Notwendigkeit, sich mit den Fragen rund um Geschäftsmöglichkeiten in Auslandsmärkten zu befassen, liegt klar auf der Hand. Trotzdem stößt das Thema in der Branche auf Missgefallen. Das

musste nicht zuletzt die Zahntechnik-Innung im Regierungsbezirk Arnberg feststellen, nachdem sie einen Unternehmer-Workshop veranstaltete, der Chancen und Risiken eines Auslandsengagements in Osteuropa beleuchtete und anschließend zur Diskussion stellte. Es ging in der Veranstaltung, auf der neben Wirtschaftsexperten auch Vertreter des ZT-Handwerks referierten, „um eine Versachlichung des Themas und eine Aussprache“, erklärte Obermeister Josef Wagner. Trotzdem hagelte es Kritik, auch solche, die jeder Kenntnis über Workshopinhalte und -ziele entbehrte. Das zeigt einmal mehr, dass es sich hier bis dato um ein Tabuthema handelt, das nun offizielle Vertreter des Handwerks „gewagt“ hatten, offen anzusprechen.

Doch auch wir meinen, dass das komplexe Thema zur Diskussion gestellt werden muss, es enthält zudem vielfältige Aspekte, deren sich jeder Betrieb einmal widmen sollte. Angefangen von der Frage, wie sich das deutsche ZT-Handwerk gegenüber der

Konkurrenz vor der eigenen Haustür behaupten kann, über die Frage, welche Risiken, aber auch welche Chancen es gibt und welche Formen von Auslandsgeschäften in Frage kommen, bis hin zu detaillierten Überlegungen bezüglich der dortigen Rahmenbedingungen.

Diese Fragen möchten wir in einzelnen, lose aufeinanderfolgenden Teilen einer Serie „Auslandsgeschäfte von Handwerksbetrieben“ beleuchten, wobei wir uns auf Osteuropa konzentrieren.

In dem heutigen 1. Teil wird es eine, das allgemeine Handwerk betreffende Einführung geben. Dazu haben wir zwei Experten zum Thema Auslandsgeschäfte von Handwerksbetrieben gebeten, die Chancen und Risiken zu erläutern und einen Einblick in die wettbewerbspolitischen Rahmenbedingungen sowohl für eine Behauptung gegenüber der ausländischen Konkurrenz im Inland zu geben als auch für die Aufnahme einer Geschäftsbeziehung im Ausland. ZT

Chancen und Risiken richtig abwägen

Während immer mehr Handwerksbetriebe aus anderen Branchen das Auslandsgeschäft entdecken, befassen sich nur wenige Zahntechniker mit dem Thema, sagt Andreas Gfall, Geschäftsführer von Bayern Handwerk International. Im Folgenden gibt der Experte einen Überblick über die Besonderheiten, Chancen und Risiken eines Auslandsengagements von Handwerksbetrieben.

Deutsche Handwerksbetriebe, die Auslandsgeschäfte tätigen wollen, stehen grundsätzlich



Andreas Gfall, Geschäftsführer von Bayern Handwerk International (BHI).

vor der Situation, dass es in fast allen Ländern ein dichtes Netz von Handwerks- bzw. Klein- und Mittelbetrieben gibt, die die Grundversorgung mit handwerklichen Gütern und Dienstleistungen sicherstellen. Die relativ hohen Lohnkosten verbunden mit der Arbeits-

intensität des Handwerks bedingen Preisnachteile für das deutsche Handwerk gegenüber der ausländischen Konkurrenz. Und dennoch arbeiten zunehmend Handwerksbetriebe mit Erfolg im Ausland. Dies hat folgende Gründe:

- Das deutsche Angebot hebt sich durch Qualität, Flexibilität, Innovationskraft, Zuverlässigkeit, Termintreue und Anpassung an die Kundenwünsche von der Konkurrenz im Ausland deutlich ab. Meisterqualität verbunden mit der Wertschätzung für „made in Germany“ im Ausland sind hier entscheidende Wettbewerbsvorteile.

- Handwerksbetriebe erzeugen Güter und Leistungen, die im Ausland häufig nicht erhältlich sind. Das sind insbesondere hochspezialisierte Nischenproduzenten mit technologisch anspruchsvollen Produkten wie Maschi-

nen, Werkzeugen oder erneuerbaren Energien.

- Handwerksbetriebe gehen mit deutschen Industriebetrieben ins Ausland oder werden von deutschen Privatpersonen beauftragt, die im Ausland über Immobilienbesitz verfügen.

Die wichtigsten Formen des Auslandsengagements sind:

- Herstellung von speziellen Investitionsgütern und Zulieferungen zum Beispiel für die Automobilindustrie
- Herstellung von Spezialitäten im Konsumgüterbereich z. B. Musikinstrumenten
- Arbeiten im grenznahen Ausland, insbesondere im Bau/Ausbau
- Montagearbeiten im Ausland, insbesondere für Niederlassungen deutscher Industriebetriebe
- Einschaltung eines Vertreters oder Händlers als Absatzmittler im Ausland

- Eingehen einer Kooperation mit einem ausländischen Betrieb

- Gründung einer Niederlassung im Ausland

Die Probleme für ein Auslandsengagement eines Handwerksbetriebs im Ausland liegen zum einen in begrenzten personellen Ressourcen. Ein Handwerksbetrieb hat keine eigene Auslandsabteilung, der „Chef“ muss sich um vieles selbst kümmern. Hierzu fehlt oft die Zeit. Zum anderen stellen Sprachbarrieren und Mentalitätsunterschiede ein Problem bei dem Gang ins Ausland dar. Die Beratungstätigkeit von Bayern Handwerk International (BHI) zeigt, dass die meisten deutschen Exportstarter in den angrenzenden Nachbarländern beginnen.

Geografische Nähe und damit Erreichbarkeit des Kunden, deutsche Sprache als ge-

meinsame Geschäftssprache und hohe Kaufkraft dieser Märkte, insbesondere im Süden und Westen von Deutschland, sind ein gutes Argument, hier Auslandsaktivitäten zu starten. Die meisten exportorientierten Betriebe kommen aus den Branchen Bau/Ausbau, Metall und Holz. Trotz gemeinsamer Währung und offener Grenzen in Europa gibt es insbesondere, wenn Handwerker vorübergehend im Ausland arbeiten, noch genügend rechtliche und bürokratische Hemmnisse, die eine freie Ausübung der Arbeit nicht zulassen. Denn Handwerker produzieren nicht nur Güter, sondern erbringen vielfach Dienstleistungen, montieren, reparieren oder erneuern ein Produkt. Bayern Handwerk International (BHI) und die Handwerkskammern unterstützen die Betriebe, wenn es darum geht, diese Hindernisse zu überwinden.

Noch ein Hinweis zu Zahntechnikern: Nach unserem Kenntnisstand haben sich bis jetzt nur wenige Zahntechniker mit einem Auslandsen-

gagement befasst. Die meisten Fälle betreffen die Suche nach einem ausländischen Kooperationspartner, der Teile für den deutschen Auftraggeber kostengünstig fertigt und somit zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens in Deutschland beiträgt. Erst einige wenige haben bisher das Ausland als Absatzmarkt erkannt und bewerben dort zahlungskräftige Privatpatienten. Unter dem Aspekt der Veränderungen im deutschen Gesundheitswesen und des Zusammenwachsens Europas eröffnen sich im Ausland auch für Zahntechniker gute Chancen. ZT

ZT Info

Bayern Handwerk International (BHI) GmbH ist die Exportförderungsgesellschaft des bayerischen Handwerks. Sie wird von den sechs bayerischen Handwerkskammern getragen und vom bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie gefördert. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Nürnberg unterstützt bayerische Handwerksbetriebe bei der Erschließung und Bearbeitung von Absatzmärkten im Ausland und organisiert Gemeinschaftsstände auf Auslandsmessen. Derzeit sind rund 3.000 Betriebe Kunden bei BHI. Mehr Infos unter: www.bh-international.de

„Nachfrage nach höherwertigen Produkten wird steigen“

Wie Handwerksbetriebe trotz Konkurrenz aus dem europäischen Ausland dennoch in Deutschland punkten können und warum sich für diese wiederum auch Chancen im Ausland eröffnen, darüber sprach die ZT mit Holger Schwannecke, Geschäftsführer des Unternehmensverbandes Deutsches Handwerk (UDH).

ZT Billiger Zahnersatz aus dem Ausland ist für deutsche Labore schon längst Wirklichkeit. Damit konfrontiert, sehen sich insbesondere die kleinen Meisterlabore ungleichen Wettbewerbsbedingungen ausgesetzt. Unter welchen Voraussetzungen bzw. politischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen hätten Ihrer Meinung nach kleinere Handwerksbetriebe trotz eines EU-Binnenmarktes auch in Deutschland gute Geschäftschancen?

Die Handwerksbetriebe sind in Folge der fortschreitenden europäischen Integration, der weitgehend weggefallenen Grenzen und Zölle sowie der gestiegenen weltwirtschaft-

bewerbsdruck ausgesetzt. Mit dem Fall des eisernen Vorhangs und der Osterweiterung der Europäischen Union ist dieser Wettbewerbsdruck noch erheblich gestiegen: Da die Lohn- und Lohnzusatzkosten in den Beitrittsländern gerade mal ein Viertel der Kosten in Deutschland betragen und die Standorte in unmittelbarer räumlicher Nähe liegen, ist die EU-Erweiterung eine große Herausforderung. Dies gilt nicht zuletzt für das besonders arbeitsintensive Zahntechnik-Handwerk. Dabei zeigt die Erweiterung der Europäischen Union schonungslos auf, dass die Kostenstrukturen und die Rahmenbedingungen am Standort Deutschland nicht mehr stimmen und dringend überarbeitet werden müssen, um die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Der ZDH hat die dazu erforderlichen Schritte in seinen Prüfsteinen zur Bundestagswahl formuliert. Dringend notwendig ist eine dauerhafte Entlastung des Faktors Arbeit und eine Reduzierung der Steuerlast in den Betrieben. Darüber hinaus sind alle Möglichkeiten auszuschöpfen, die Stundenverrechnungssätze über die Kostenseite weiter zu reduzieren, so z. B. durch eine maßvolle

Tarifpolitik und erweiterte Arbeitszeiten. Noch mehr als bislang müssen die Handwerksbetriebe allerdings auch ihre ureigensten Wettbewerbsvorteile ausschöpfen, indem sie höchste Qualität mit entsprechendem Service anbieten. Gerade im Bereich des Zahntechnik-Handwerks, bei dem fast jedes Produkt maßgefertigt wird, werden sich dadurch auch für kleine Betriebe weiterhin gute Geschäftschancen in Deutschland ergeben. Eine konsequente Aus- und Weiterbildung der Beschäftigten ist dafür unerlässlich.

Qualität kann aber nur von leistungsfähigen Betrieben geboten werden. Diesbezüglich ist das Zahntechnik-Handwerk in den vergangenen Jahren allerdings durch die Gesundheitspolitik im Vergleich zu anderen Leistungserbringern über Gebühr belastet worden und musste in Folge der Preisabsenkung um 5 Prozent ab 2003 sowie der Festzuschussregelung ab Januar 2005 drastisch gesunkene Umsätze hinnehmen und massiv Beschäftigung abbauen. Um weitere Verwerfungen im Zahntechnik-Handwerk zu vermeiden, fordert der ZDH deshalb kurzfristige Anstrengungen aller Beteiligten, um das neue Fest-

zuschuss-System schnellstens funktionsfähig zu machen und die Preisabsenkung von 2003 zurückzunehmen. Außerdem ist bei Zahnärzten eine trennscharfe Abgrenzung zwischen ärztlicher und gewerblicher Tätigkeit notwendig. Mit immer neuen Formen von „Praxislabors“ machen Zahnärzte zusätzliche Umsätze zu Lasten der Zahntechniker. Und schließlich ist nicht hinnehmbar, dass Krankenkassen ihren Versicherten empfehlen, zwecks Kostenersparnis Zahnersatz im Ausland nachzufragen. Denn zum einen schädigt dies den Standort Deutschland, zum anderen können ausländische Anbieter vielfach nicht die hohen deutschen Sicherheits- und Umweltstandards einhalten.

ZT Als Handwerksbetrieb ein Auslandsgeschäft aufnehmen und Produkte/Dienstleistungen im Ausland absetzen: Wo sehen Sie die derzeit größten wettbewerbspolitischen Probleme für kleine und mittlere Handwerksbetriebe hinsichtlich eines Auslandsengagements?

Mit der Osterweiterung der Europäischen Union sind die Möglichkeiten, vom europäischen Binnenmarkt zu profitie-

ren, auch für das Handwerk erheblich gestiegen. Denn in den Beitrittsländern besteht noch ein großer Nachholbedarf nach Handwerksprodukten. Zudem wird mit wachsendem Einkommen auch die Nachfrage nach höherwertigen Produkten und Dienstleistungen ansteigen. Auch bieten sich die Beitrittsländer als Beschaffungsmärkte an, um mit günstigeren Vorprodukten und Rohstoffen die eigene Leistungspalette zu verbessern. Viele Betriebe haben dies erkannt und sind bereits auf den neuen Märkten aktiv, andere wollen aktiv werden: Seit der Erweiterung hat das Interesse der Betriebe nach Geschäftskontakten und insbesondere nach Kooperationen sprunghaft zugenommen.

Allerdings ist festzustellen, dass gerade für kleine und mittlere Handwerksbetriebe ein Auslandsengagement mit besonderen Problemen verbunden ist. So reichen die Managementkapazitäten zumeist nicht aus, zielgerichtete Informationen über die relevanten Teilmärkte in den Zielländern zu beschaffen, die Auslandsmärkte zu erkunden und eine Aktivität vor Ort durchzusetzen. Zudem werden viele Betriebe bei geplanten Auslands-

aktivitäten auch durch Finanzierungsprobleme gebremst: Denn ein Auslandsengagement erfordert in der Regel langen Atem und somit eine er-



Holger Schwannecke, Geschäftsführer des Unternehmensverbandes Deutsches Handwerk (UDH).

hebliche Vorfinanzierungsleistung. Bei diesen, aber auch weiteren Problemen bieten viele Handwerkskammern über ihre Außenwirtschaftsberatung fachkundige Unterstützung an.

Vielfach verhindern aber auch die noch verkrusteten bürokratischen Strukturen in Osteuropa eine reibungslose Umsetzung des Wunsches nach Tätigwerden, Kooperation und Investition vor Ort (Bearbei-

Fortsetzung auf Seite 6



lichen Arbeitsteilung bereits seit Jahrzehnten einem kontinuierlich zunehmenden Wett-

AOK bietet ...

Fortsetzung von Seite 1

Ist aber auch die Behandlung so sicher wie in Deutschland? Die AOK Brandenburg selbst bewirbt den in Polen erhältlichen ZE mit dem Attribut „qualitäts-gesichert“. Die MEDPOLSKA-Vertragszahnärzte arbeiteten auf der Grundlage der deutschen gesetzlichen Bestimmungen und garantierten eine 2-jährige Gewährleistung auf den erstellten ZE, so die AOK. Klaus-Dieter Lange, Vorstandsvorsitzender der Stettiner Firma MEDPOLSKA, bekräftigt gegenüber der ZT zudem, dass nur Materialien mit dem CE-Zeichen verwendet würden. Und wie sieht es mit der Qualifikation der im polnischen Vertragslabor Beschäftigten aus? Der Laborinhaber hätte in Deutschland Zahntechnik gelernt und mit der Gesellenprüfung abgeschlossen. Das Labor werde zudem von einem deutschen ZTM beraten und

unterstützt, heißt es dazu übereinstimmend bei AOK und MEDPOLSKA.

Es ist nicht neu und unumstritten,

ZT Statement

„Immer mehr Deutsche aus der Grenzregion, aber nicht nur, entscheiden sich, in Polen Zahnersatzbehandlung in Anspruch zu nehmen. Seit GMG ist es auch gesetzlich erlaubt. Die Idee der AOK Brandenburg war in dem Zusammenhang jedoch nicht, die Versicherten dazu zu bewegen, nach Polen zu gehen. Wir wollen sie lediglich dabei beraten und begleiten. Die Versicherten sollen nicht in falsche Hände geraten. MEDPOLSKA bietet qualitativ hochwertige Behandlungen und hochwertigen Zahnersatz. Immer mehr Menschen werden nach kostengünstigen Versorgungsmöglichkeiten suchen und das können wir als Kasse nicht verhindern. Wir wollen also dies alles kontrollieren. Nur ein Vertrag gibt uns diese Möglichkeit. Wir sind der Meinung, dass zur freien Arztwahl auch die Wahl eines Arztes im Ausland gehört. Wenn der Versicherte es tut, kann ihn die Kasse dafür nicht bestrafen. Die AOK Brandenburg versteht es vielmehr als einen besonderen Service für ihre Versicherten. Von dem Hintergrund kann man uns nicht unbedingt vorwerfen, dass wir Arbeitsplätze in Deutschland vernichten. Die deutschen Leistungserbringer müssen sich grundsätzlich Gedanken darüber machen, wie sie dieser Situation entgegenwirken können (es wird aber eher schwierig sein).“

(Auszug aus einer Stellungnahme der AOK Brandenburg gegenüber der ZT)

ten, dass einige Krankenkassen auf billigen Auslandszahnersatz verweisen. Mit der Aufnahme einer Geschäftsbeziehung mit MEDPOLSKA, einem

auf den Einkauf von Gesundheitsleistungen in Osteuropa spezialisierten Unternehmen, hat die AOK Brandenburg das Fass jedoch offensichtlich zum Überlaufen gebracht. So forderten die märkischen Zahnärzte in einem Brief an Minis-

terpräsident Matthias Platzeck (SPD) die Politik dazu auf, den „gesundheitspolitischen Unfug“ zu beenden, berichtete die Märkische Allgemeine.

Schließlich seien Arbeitsplätze in der Region gefährdet, sollte das Angebot Schule machen. Die AOK als Körperschaft des öffentlichen Rechts sei dem „Gemeinwohl und der Region verpflichtet“, wird auch Dr. Manfred Beck, Geschäftsführer der Innung Berlin-Brandenburg, zitiert. Auch aus gesamtwirtschaftlicher Sicht solle die Förderung von Auslandszahnersatz unterbleiben, erklärte unlängst VDZI-Generalsekretär Walter Winkler. Die Billig-Angebote würden inländischen Anbietern Aufträge, Beschäftigungsmöglichkeiten und damit den Sozialkassen Versicherungsbeiträge entziehen.

So gesehen ist das Angebot nicht nur für die Kassen selbst und die inländischen Leistungserbringer, sondern auch für die Versicherungsgemeinde auf lange Sicht kontraproduktiv. Die AOK Brandenburg jedoch begründet ihr Angebot als Dienstleistung in einer Wettbewerbssituation, die man nicht verhindern könne. Die Versicherten sollten dabei nicht in falsche Hände geraten. **ZT**

Helmar Klutke geht in Ruhestand

Langjähriger VDZI-Geschäftsführer scheidet zum 30. September 2005 aus dem Berufsleben aus.

(Frankfurt a.M.) – Nach 31 Jahren, in denen er ununterbrochen als Geschäftsführer des VDZI gearbeitet hat, geht Hel-



Helmar Klutke

mar Klutke in den wohlverdienten Ruhestand. Klutke, der neben seinen vielfältigen Tätigkeiten in der Verbandsgeschäftsstelle die gesamte Berufsbildungsarbeit des VDZI mitbetreute, hat dazu beigetragen, dass das Zahntechniker-Handwerk von Zahnärzten, Krankenkassen und der Sozialpolitik als eigenständiger und verantwortungsbewusster Partner anerkannt und sein Sachverstand heute in jedem Gesetzgebungsverfahren gefragt wird.

Die Liste seines Wirkens ist lang. So hat er nicht nur den Wiederaufbau der Strukturen des ZT-Handwerks in den neuen Bundesländern Anfang der 90er-Jahre vorangetrieben, sondern auch als administrativer Sekretär des Europäischen Verbandes Selbstständiger Zahntechniker (FEPPD) daran mitgewirkt, dass der europäische Verband die Organisationsstrukturen für eine effektive Interessenvertretung in Brüssel erhält.

In Anerkennung seiner Leistungen wurden Helmar Klutke 1982 die Goldene Ehrennadel des VDZI und 1993 das Handwerkszeichen in Gold des ZDH verliehen. Im Juni 2005 zeichnete die FEPPD Klutke für seine Verdienste mit dem FEPPD-Award aus. Die Mitgliederversammlung und der Vorstand des VDZI haben ihn im Rahmen des Verbandstages im Juni in Münster mit Standingovations verabschiedet. Die Geschäfte des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen werden ab 1. Oktober von Generalsekretär Walter Winkler allein geführt. **ZT**

ANZEIGE

triceram® . de

Die Keramik für Zirkoniumdioxid und Titan

zwei Werkstoffe – eine Keramik

- NEU** bei Triceram® für Ti
 - Pastenbinder
- NEU** bei Triceram® für ZrO₂
 - Liner
- NEU** bei Triceram® für Ti und ZrO₂
 - Chroma Dentin
 - Intensive Fluor Dentin
 - Opaker Gingival
 - Schneidmassen, opalisierend

Lassen Sie sich von uns beraten: Wir von Dentaurum stehen Ihnen mit Kompetenz und Engagement zur Verfügung. Hotline +49 72 31 / 803-440

Informationen und Verarbeitungsanweisungen zu den Dentaurum Keramiksystemen finden Sie im Internet unter www.dentaurum.com.

Bildquellen nachweis:
Dr. Eric Sanchez - Mexiko City / Mexiko
Axel Seeger - Berlin

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

Fortsetzung von Seite 4

tungsdauer, Zulassungsverfahren im Gesundheitswesen, Kenntnisstand in den mittleren und unteren Behörden zu den Neuerungen der umfangreichen Gesetzesänderungen). Eine kontinuierliche Besserung ist allerdings erkennbar.

ZT Bestand seit Beschluss einer EU-Osterweiterung Ihrer Einschätzung nach seitens der Politik Handlungsbedarf, was die innerdeutsche Gestaltung des Beitrittsprozesses betrifft? Was erhoffen Sie sich von der zukünftigen Bundesregierung bei der Gestaltung der wettbewerbspolitischen Rahmenbedingungen?

Nicht zuletzt auf Grund des Drucks aus dem Handwerk hat die Bundesregierung im Jahr 2001 in den Beitrittsverhandlungen auf europäischer Ebene durchgesetzt, dass jeder Nationalstaat für eine Dauer von bis zu sieben Jahren den Zuzug von Arbeitnehmern und in bestimmten Branchen auch von Unternehmen aus den neuen Mitgliedstaaten beschränken kann, um Überlastungen der Arbeitsmärkte zu vermeiden. Dieser Schritt war richtig, wie die bisherigen Erfahrungen mit der Erweiterung zeigen: Dort, wo Übergangsregelungen festgesetzt wurden, zeigen sie Wirkung.

Allerdings hatte die Bundesregierung die damals schon bestehende Regelung vernachlässigt, dass 1-Personen-Unternehmen nach dem Beitritt ihre Dienstleistungen in der EU erbringen dürfen. Nunmehr ist diese Gesetzeslücke das Schlupfloch für Tausende von Neugründern aus Osteuropa. Sie nutzen die mit der Novellierung der Handwerksordnung verein-

ten zum Handwerk und melden sich zumeist in einem der zulassungsfrei gestellten B1-Handwerke an, in denen seit dem 1.1.2004 keinerlei Qualifikation mehr erforderlich ist. Bei zahlreichen dieser neu gegründeten Betriebe aus den beigetretenen Staaten Mittel- und Osteuropas dürfte es sich jedoch lediglich um scheinselfständige Arbeitnehmer handeln, die zur Umgehung der bestehenden Beschränkungen einen eigenen Betrieb gründen, um danach auf Baustellen in den deutschen Großstädten anzuhauern.

Der ZDH hat die Bundesregierung aufgefordert, die bestehende Gesetzeslücke durch Nachverhandlungen auf der europäischen Ebene zu schließen und auf nationaler Ebene wirksame Kontrollen gegen den Missbrauch einzuführen. Nicht nur dieses Beispiel zeigt, dass die Abschaffung des Meisterbriefs in 53 Gewerken nicht durchdacht war und ohne ausreichende Berücksichtigung der Konsequenzen umgesetzt wurde.

Im Hinblick auf die wettbewerbspolitischen Rahmenbedingungen im erweiterten Europa ist von der kommenden Bundesregierung deshalb vor allem zu fordern, dass der Meisterbrief die grundlegende Qualifikationsvoraussetzung für die zulassungspflichtigen Handwerksberufe bleiben muss. Und dass eine Revision der HWO-Novelle kein Tabu sein darf, wenn sich die dramatische Entwicklung in den B1-Berufen weiter fortsetzt. Zum anderen muss sich die Bundesregierung dafür einsetzen, dass die Sicherheits- und Umwelt-Standards für die Materialien und deren Bearbeitung auf dem hohen deutschen Niveau angefangen werden. **ZT**

ZT WIRTSCHAFT

„Was glauben Sie eigentlich, wen Sie vor sich haben?“ – Das Herrmann-Dominanz-Instrument (H.D.I.®)

Vom erfolgreichen Umgang mit Mitarbeitern und Kunden

Jeder Mensch hat ihm eigene Denk- und Verhaltensweisen, die unter anderem bestimmen, wie er kommuniziert, Entscheidungen trifft oder mit anderen Menschen zusammenarbeitet. So kann es auch im Laboralltag – z.B. bei Verkaufs- oder Teamgesprächen – oft von Vorteil sein, zu wissen, wie das Gegenüber „tickt“. Wie auch Sie Klarheit über mögliche Denk- und Verhaltenspräferenzen Ihrer Kunden oder Mitarbeiter erlangen können, zeigt Ihnen die Seehausener Diplom-Kauffrau Claudia Huhn.

„Was glauben Sie eigentlich, wen Sie vor sich haben?“ So frech die Frage auch klingen mag: Sie ist ernst gemeint!

Entscheidung finden. Sie sind anderer Meinung als Ihre Frau, für Sie ist die Entscheidung glasklar, ein Nein. Die

eine andere Denk- und damit eine völlig andere Kommunikationsstruktur besitzt als Sie. Je nachdem, wie Sie und

balen Ideen umzugehen; Empathie und Emotionen werden dort verarbeitet, wir können Musik empfinden und unser

oder mit anderen Menschen kommunizieren, ist gekennzeichnet durch die Denkweise, die wir bevorzugen:

Einzigartigkeit anerkannt und berücksichtigt wird: In der Politik, in der Partnerschaft und im beruflichen Le-



Abb. 1



Abb. 2

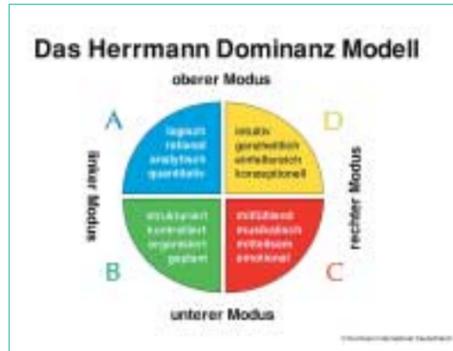


Abb. 3

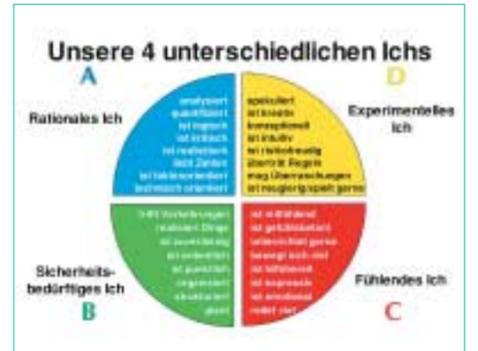


Abb. 4

Kennen Sie auch die folgende Situation: Sie geben Ihrem Mitarbeiter eine Anweisung, dieser führt die Aufgabe auch nach bestem Wissen und Gewissen aus, allerdings hat das Ergebnis Ihrer Meinung nach

Entscheidung kann nur Nein lauten, da die Argumente Ihrer Frau weder logisch noch rational sind, sie hat sich aus Ihrer Sicht überhaupt nicht mit den möglichen Konse-

Ihr Gegenüber denken, so kommunizieren Sie, und an diesem Punkt entscheidet

Unterbewusstsein scheint sich ebenfalls eher der rechten Gehirnhälfte zu bedienen.

Zwei- bis dreihundert Millionen Nervenfasern verbinden über den so genannten Balken (Corpus Callosum) die beiden Hemisphären und sorgen für eine sehr schnelle Verknüpfung aller Informationen. Das bedeutet, dass wir das Zusammen-

Während der eine z.B. eine Situation sorgfältig analysiert und dann eine logische und rationale Entscheidung trifft, hat ein anderer die gleiche Situation als Gesamtbild vor Augen und trifft seine Entscheidung intuitiv. Beide tun dies aus der Erfahrung heraus, mit ihrer jeweiligen Methode erfolgreich zu sein (Abb. 2). Um erfolgreich mit sich selbst und anderen Menschen, ob Familie, Partner, Mitarbeitern oder Kunden, umgehen zu können, ist es von Vorteil, Klarheit über die eigenen Denk- und Verhaltenspräferenzen oder die des Gegenübers zu erlangen. Mehr und mehr Menschen verlangen heute, dass ihre

ben. Sie wollen authentisch sein und gestehen diese, unter Umständen unterschiedliche Authentizität, auch anderen Menschen zu. Toleranz zeigt sich dann nicht nur in der Duldung der Unterschiede, sondern in der Anerkennung des besonderen Wertes, den diese Andersartigkeit hat.

Das Herrmann-Dominanz-Instrument (H.D.I.®)

Das Herrmann-Dominanz-Instrument (H.D.I.®) gibt uns die Möglichkeit, die unterschiedlichen Denkstile, in der für jede Person einzigartigen Kombination, darzustellen. Das Er-

Fortsetzung auf Seite 10



Abb. 5

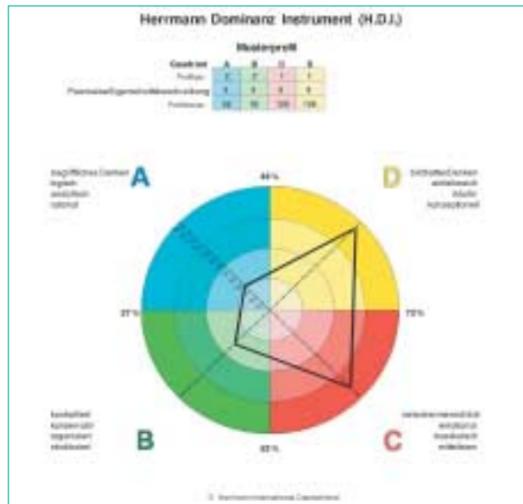


Abb. 6

überhaupt nichts mit Ihrer Anweisung zu tun? Oder: Sie reden mit einem Kunden über ein Thema. Sie sind sich sicher, dass dieser Ihre Sprache spricht, allerdings beschleicht Sie während des Gesprächs für einen kurzen Moment der Verdacht, Sie würden mit einem Außerirdischen reden. Nun ja, vielleicht ist er

quenzen ihrer Entscheidung beschäftigt, alles was sie vorträgt, ist emotional und aus Ihrer Sicht vollkommen wirt. Sie bleiben bei Ihrem Standpunkt. Wie sollten Sie diesen auch verändern, denn den Ihrer Frau können Sie beim besten Willen nicht nachvollziehen. Und damit ist der Stress wohl vorprogrammiert.

sich, ob Sie und Ihr Gegenüber sich verstehen. Unterschiedliche Arten zu denken und damit auch wahrzunehmen, zu artikulieren und zu kommunizieren, haben in unterschiedlichen Teilen unseres Gehirns ihren Ausgangspunkt. Die linke Hälfte des Großhirns (linke Hemisphäre) ist für die Mehrzahl aller Men-

schene empfinden. Man sollte sich eher zwei Partner vorstellen, die sich die jeweiligen Aufgaben zuspitzen, für die sie besser geeignet sind (Abb. 1).

Unser Gehirn bestimmt:

- Wer wir sind,
• was wir tun, und
• wie wir es tun,

und damit letztlich auch, wie wir kommunizieren. Die Dominanz einzelner Gehirnstrukturen ist die Ursache von Denk- und Verhaltenspräferenzen.

Jeder Mensch hat Denk- und Verhaltenspräferenzen, die für ihn typisch sind und die er bevorzugt. Sie sind Ausdrucksweise seiner Einmaligkeit und bestimmen, wie er kommuniziert, lernt und lehrt, Entscheidungen trifft, mit anderen Menschen zusammenarbeitet und sich im Rahmen seiner Möglichkeiten entwickelt. Diese Dominanzen haben sich auf der Grundlage der angeborenen Eigenheiten durch das Elternhaus, die Ausbildung und soziale Umgebung entwickelt. Die Art und Weise, wie wir an eine Aufgabe herangehen, unsere Kreativität einsetzen



Abb. 7



Abb. 8

nicht gerade von einem anderen Stern, aber trotzdem macht es den Anschein, dass er oder sie in jedem Fall nicht versteht?

Drittes Beispiel: Sie kommen aus dem Labor nach Hause, Ihre Frau bespricht ein für sie wichtiges Problem mit Ihnen und möchte mit Ihnen zu einer

Woran könnte dies liegen? An der grundsätzlichen Beherrschung der Sprache wahrscheinlich nicht. Wahrscheinlich auch nicht daran, dass Sie undeutliche Anweisungen erteilen und Ihre Frau ist wahrscheinlich auch nicht wirklich wirt im Kopf. Vielleicht liegt es daran, dass Ihr Gegenüber

schon führend für die Sprache, logisches Denken und kritische Vernunft. Hier arbeiten wir eher Schritt für Schritt, analysieren und können mit Zahlen und Begriffen umgehen. Die rechte Gehirnhälfte übernimmt die Führung, wenn es darum geht, mit Mustern, Bildern, Visionen und nonver-

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

SEMINAR „Was glauben Sie eigentlich, wen Sie vor sich haben?“

Seminarprofil: Erfolgreiche und professionelle Kommunikation hängt immer mehr davon ab, wie stark es mir gelingt, mich auf meinen Gesprächspartner einzustellen. Welche Anforderungen stellt mein Gegenüber an ein Gespräch, wie wichtig sind Emotionen oder die Zahlen, Daten und Fakten.

Wer es beherrscht, in das Paar Schuhe des Gegenübers zu schlüpfen, hat dem Wettbewerb immer eine Nasenlänge voraus. Und dies nicht nur bei den Kunden, sondern und vor allem bei den eigenen Mitarbeitern.

- Aus dem Inhalt:
• Welche Dominanz-Stile gibt es – Vorstellung des H.D.I.®
• Wer bin ich, wer sind die anderen – sich selbst und andere besser Verstehen
• Wie Sie die Sprache jedes Kunden sprechen können
• Optimierung der Teamarbeit durch das H.D.I.®
• Wie können Sie Ihr Mitarbeiterpotenzial besser nutzen?
Mehr Harmonie und Verständnis im Umgang mit anderen

Zielgruppe: Laborinhaber und/oder Außendienstmitarbeiter
Dauer: 1 Tag

Termine:
07. Dezember 2005, 10.00 – 18.00 Uhr
13. Januar 2006, 10.00 – 18.00 Uhr

Ort: Großraum Augsburg/München

Preis: 595,00 €, zzgl. MwSt., inkl. persönlicher H.D.I.®-Auswertung und Tagungspauschale

Anmeldung unter: info@ct-huhn.de
Tel.: 0 88 41/48 98 89 / Fax: 0 88 41/48 98 90

TERMINE

Fortsetzung von Seite 8

gebnis dieser Selbstanalyse kann z.B. mit speziellen Aufgaben, einer beruflichen oder privaten Situation verglichen werden und liefert wertvolle Hinweise für erfolgreiches Handeln. Das Modell berücksichtigt die Erkenntnisse über den Aufbau und die Funktionsweise des Gehirns. Es ordnet die Denk- und Verhaltensweisen in folgende vier Kategorien ein: einerseits die linke und die rechte Gehirnhälfte, andererseits der obere Bereich und der untere Bereich. So ergeben sich vier Quadranten – A, B, C, D – denen bestimmte Merkmale zugeordnet werden (Abb. 3). Diese Einteilungen geben den komplexen Aufbau und die Arbeitsweise des Gehirns natürlich nicht direkt wieder. Sie dienen als Modell, ähnlich einer Landkarte, die uns als Modell einer Landschaft dient.

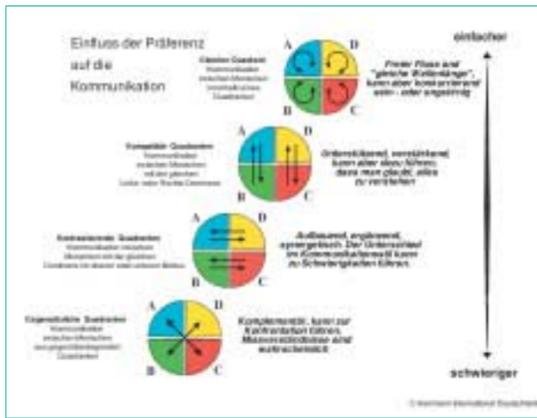


Abb. 9

viele dabei sind, die nie realisiert werden. Und wenn ein hoher B-Wert nun auf einen hohen D-Wert trifft, ist das Missverständnis meist schon vorpro-

Aus unserem natürlichen Dominanzprofil leiten sich unsere Denk- und Verhaltensstile im Alltag ab. Das bedeutet: Unsere Denkstruktur bestimmt, was

lichen, privaten und beruflichen Lebensweg hat dies, was will ich eventuell ändern? Im Team oder generell im Verhältnis zu anderen Menschen

dabei die Details zu vernachlässigen, ununterbrochen von Neuem zu schwärmen – muss man sich nicht wundern, wenn das Gegenüber wenig begeistert wirkt. Ein „grüner“ Mensch benötigt hier das ganze Gegenteil, nämlich Sicherheit, Altbewährtes und vor allem alle Details. Hiermit wiederum würden Sie allerdings einen „gelben“ Menschen langweilen und ihm anstatt heller Begeisterung nur ein müdes Lächeln entlocken. Stellen Sie sich den „blauen“ Patienten vor, dem Sie von dem Wohlgefühl bei seiner Prothese vorschwärmen würden. Oder: Sie möchten einem „grünen“ Kunden ein absolutes Novum vorschlagen. Gerade auf dem Markt erschienen, könnte Ihr Kunde zu den Vorreitern gehören. Für Sie als „gelben“ Menschen hört sich das ausgesprochen positiv an, Sie können die Entwicklung der nächsten Jahre schon vor sich sehen. Allerdings wundern Sie sich, dass Ihr Kunde fast entrüstet mit den Worten abwehrt: „Na, das sollen mal die anderen versuchen. Und wenn die Kinderkrankheiten ausgemerzt sind, dann können wir noch-

mals darüber reden. Das ist mir viel zu riskant.“ Zahlen, Daten und Fakten würden einen „roten“ Gesprächspartner mehr erschrecken als überzeugen. Eine positive Entscheidung kommt dann zustande, wenn das Gefühl dahinter gut ist, wenn die Beziehung zu Ihnen als Mensch positiv ist. Rational muss die Entscheidung nicht sein. Intuitiv richtig muss sie sein, sie muss sich gut anfühlen (Abb. 10). Wer das Spielfeld der Ganzhirn-Kommunikation beherrscht, beherrscht die Regeln für eine erfolgreiche Kommunikation. Achten Sie in Ihrer Kommunikation auf die Notwendigkeiten Ihres Gesprächspartners, nutzen Sie dessen Heimatworte und Ihre Gesprächsziele werden leichter erreichbar (Abb. 11). Wie steht es mit Ihnen, möchten Sie wissen, wer Sie sind? Und vor allem, möchten Sie wissen, wen Sie vor sich haben? Stellen Sie sich vor, Ihre Mitarbeiter würden Sie verstehen – genauso, wie Sie es meinen. Oder Sie könnten Ihre Kunden und Nichtkunden kommunikativ dort abholen, wo diese stehen und damit Ihre Gesprächsziele erreichen. Und nicht zuletzt: Stellen Sie sich vor, Ihr Partner oder Ihre Partnerin würde Sie verstehen und Sie würden ihn oder sie verstehen, wie wäre das für Sie? ☒

ZT Tipp

Sie möchten wissen wer Sie sind? Welche Denk- und Verhaltensstrukturen Sie haben und welche Chancen und Herausforderungen sich daraus ergeben? Sie erhalten Ihre persönliche Einzelauswertung inkl. einem einstündigen Interpretationsgespräch für 245 Euro. Fordern Sie Ihren Fragebogen an unter Tel.: 0 88 41/ 48 98 89 oder unter info@ct-huhn.de

Auf der Basis des Herrmann Dominanz Modells können wir einen Dialog darüber führen, was uns unterscheidet, was uns gemeinsam ist und wie wir mit diesen Unterschieden und Gemeinsamkeiten umgehen bzw. erfolgreich umgehen könnten.

Einsatzbereiche des H.D.I.-Modells

- Verkaufstraining (Wer bin ich und wer ist mein Kunde?)
- Teamentwicklung
- Führungskräfteentwicklung
- Selbsterkenntnis/Coaching.

H.D.I.-Profil

Es gibt keine großen oder kleinen Profile, normale oder anormale, keine guten und keine schlechten Profile. Jedes Profil ist wertfrei, hat aber weit reichende Konsequenzen (Abb. 6). So wird ein Mensch mit einem geringen Wert im Quadranten A Aufgaben, die einen hohen analytischen Anteil aufweisen, eher aus dem Weg gehen (was oft unbewusst geschieht). In ähnlicher Weise wird ein Mensch mit einem hohen A-Wert gerne „den Dingen auf den Grund“ gehen, kritisch hinterfragen, prüfen und rechnen. Ein anderes Beispiel: Menschen mit einem hohen B-Wert brauchen oft Sicherheit, Struktur und Ordnung. Sie können sehr zuverlässig sein und Projekte voranbringen. Wenn Sie dagegen einem Menschen begegnen, dessen Arbeitsplatz ein einziges Chaos ist – und der sich darin auch wohl fühlt und keine großen Schwierigkeiten hat, zu finden, was er sucht – dann hat er vermutlich einen geringen Wert im B-Quadranten. Da die Summe aller vier Quadrantenwerte immer etwa gleich groß ist (es handelt sich ja um eine relative Verteilung), wird dieser Mensch möglicherweise einen großen D-Quadranten haben, der es ihm erlaubt, viele Ideen zu produzieren, auch wenn

grammiert. Da trifft die Ordnung auf das Chaos, der Erbsenzähler auf den Chaoten. Aber beide fühlen sich in ihrer Arbeitsweise wohl, während sie mit der Art und Weise des anderen total überfordert sind.

Solche Bevorzugen (und Vermeidungen!) haben natürlich einen erheblichen Einfluss auf die Art und Weise, wie wir z.B. eine Arbeit erledigen, mit anderen Menschen umgehen oder etwas Neues lernen. Beispiel: Fährt ein „hohes B“ in Urlaub, so wird es wahrscheinlich vor dem Kofferpacken eine Liste erstellen, was für diesen Urlaub alles notwendig ist. Dies geschieht, damit es sicher sein kann, nichts zu vergessen, für alle Eventualitäten gerüstet zu sein und keine bösen Überraschungen erleben zu müssen. Während das „hohe B“ noch Listen schreibt, steht das „hohe D“ bereits vor dem Kleiderschrank und wirft willkürlich Dinge in den Koffer, gerade so, wie es ihr in den Sinn kommt, bzw. worauf sie gerade Lust hat. Von Planung keine Spur, und wenn etwas vergessen wurde: Na und, dann wird es nicht benötigt oder wir kaufen es nach. Und jetzt stellen wir uns vor, dass das „hohe B“ mit dem „hohen D“ verheiratet ist.

Unsere vier unterschiedlichen Ichs

Die vier Quadranten können als vier unterschiedliche Ichs aufgefasst werden, die in jedem von uns stecken und situativ eingesetzt werden. Die Dominanz besteht darin, dass wir das eine oder andere Ich (bzw. mehrere) stärker bevorzugen, während wir Tätigkeiten, die aus dem schwächer ausgeprägten Ichs kommen, eher aus dem Weg gehen (Abb. 4). Mithilfe eines Fragebogens wird ermittelt, welche Denkweisen der Einzelne bevorzugt, nutzt oder vermeidet. Das H.D.I.® ist eine Selbstanalyse, kein Test. Es gibt weder gute noch schlechte Ergebnisse, man kann auch nicht bestehen oder durchfallen. Das Ergebnis der Auswertung ist wertfrei, es hat jedoch erhebliche Konsequenzen für viele Aspekte unseres Handelns.

wir tun und wie wir etwas tun (Abb. 5). Nahezu jeder Mensch besitzt mehrere Dominanzen. 48 % aller Menschen sind zweifach-dominant, 44 % aller Menschen sind sogar dreifach-dominant. Lediglich 4 % der Menschen sind einfach- oder vierfach-dominant (Abb. 6). Das Profil zeigt bevorzugte Denkweisen, die man auch als Potenzial, Talent oder persönliche Präferenz bezeichnen kann, keine Kompetenzen. Kompetenzen und Fähigkeiten entstehen auf der Grundlage von Präferenzen durch Studium, Lernen, Training, Erfahrung, Fleiß usw. Dies sind Vorgänge, die den persönlichen Einsatz verlangen und die unser persönliches Wachstum ermöglichen (Abb. 7).

Wie wir die Welt sehen

Wie wir die Welt sehen, wird stark durch unser Profil bestimmt. Jeder Mensch filtert seine Wahrnehmungen – wir



Abb. 11

wären sonst kaum in der Lage, mit der Menge und Komplexität der auf uns einströmenden Informationen fertig zu werden. Das H.D.I.®-Profil ist einer von vielen möglichen Filtern, andere sind z.B. Erfahrungen und Werte. Die Kenntnis über existierende Filter ist wichtig, wenn wir verstehen wollen, dass andere Menschen zu anderen Schlüssen kommen, obwohl die physische Wahrnehmung, also das Gesehene oder Gehörte, identisch sind. Insgesamt wird unser Bild größer, wenn wir uns über die Unterschiede unterhalten können, ohne darauf zu beharren, dass das eine oder andere richtig oder falsch ist (Abb. 8).

Nutzen für den Anwender

Das H.D.I.® macht es Menschen möglich, sich folgende Fragen zu beantworten: Wer bin ich, was kann ich, was macht mich einmalig und wo liegen daher meine Möglichkeiten, beruflich und privat erfolgreich und zufrieden zu werden? Welche Konsequenzen für den persön-

lichen, privaten und beruflichen Lebensweg hat dies, was will ich eventuell ändern? Im Team oder generell im Verhältnis zu anderen Menschen können wir beginnen, einen Dialog darüber zu führen, was uns unterscheidet, was uns gemeinsam ist und wie wir aus diesen Unterschieden und Gemeinsamkeiten Synergien entwickeln können. Speziell im Umgang mit Mitarbeitern oder Kunden führt die Selbsterkenntnis zu einer erfolgreicherer, weil gehirngerechterer Kommunikation. Das H.D.I.® kann Kommunikationsstörungen nicht nur aufdecken, sondern auch erklären und bietet damit eine Möglichkeit, eine für Ihr Gegenüber verständliche Kommunikation zu etablieren, die damit nicht nur zielgerichtet, sondern auch erfolgreich ist. Die Dominanzstrukturen der Gesprächspartner entscheiden darüber, ob eine Kommunikation harmonisch und verständlich oder unharmonisch und unverständlich wirkt. Im Erkennen und professionellen Reagieren auf die Dominanzstruktur des Gegenübers liegt eine große Chance, sowohl für Führungskräfte, als auch für den professionellen Umgang mit Kunden und Nichtkunden. Potenziell ist der Austausch innerhalb eines Quadranten oder eines Modus einfacher. Je weiter wir in der Darstellung nach unten kommen, desto stärker müssen wir uns anstrengen, Konflikte zu vermeiden. Eine zu enge „Verwandtschaft“ (gleicher oder kompatibler Quadranten) birgt die Gefahr der Engstirnigkeit und der kleinen Konkurrenz. Kontrastierende und gegensätzliche Quadranten erfordern mehr Behutsamkeit und Aufwand, können aber zu wesentlich besseren Ergebnissen führen, wenn es gelingt, das Synergiepotenzial auszunutzen (Abb. 9).

Das H.D.I.® als Kommunikationshilfsmittel

Im Berufsalltag kommt es häufig darauf an, Botschaften innerhalb kürzester Zeit verständlich an den Mann oder die Frau zu bringen. Sei es in Form von Arbeitsanweisungen an die Mitarbeiter oder im Akquisegespräch mit dem Kunden. In diesen Fällen ist es gut zu wissen, welche Kommunikationsstruktur bevorzugt Ihr Gegenüber und wie passt diese Struktur zu Ihrer eigenen Struktur. Jeder Quadrant bevorzugt seine eigene Kommunikation und hat bestimmte Anforderungen an deren Verständlichkeit. Versucht man, mit einem „grünen“ Menschen eine „gelbe“ Kommunikation zu führen – also den Zusammenhang zum großen Ganzen herzustellen,

ZT Literatur

- H.D.I. „Mini Lectures“
- Das Herrmann-Dominanz-Instrument (H.D.I.®), aus „Persönlichkeitsmodelle“, hrsg. von Martina Schimmel-Schloo/Lothar J. Seiwert/Hardy Wagner; GABAL Verlag 2002
- H.D.I.-Starterpaket für zertifizierte Trainer

ZT Adresse

Dipl.-Kffr. 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 Coachingunternehmens 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 H.D.I.®-Seminaren zu den Themen Vertriebstraining, Teamtraining
- Durchführung von Einzel- und Gruppencoachings zum Thema H.D.I.®
- Durchführung von Praxisseminaren für Zahnärzte und Helferinnen (Erfolgsfaktor Zahnarztpraxis in der Zukunft; Ausbildung zur ZEBeraterin für Zahnärzthelferinnen)
- Durchführung von Train-the-Trainer-Seminaren (Ausbildung zum Praxiscoach für Dentallabore)

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

CLAUDIA HUHN ist zertifizierte H.D.I.®-Trainerin. C&T Huhn betreut Dentallabore umfassend im Bereich Vertrieb, entwickelt Schritt für Schritt die notwendigen Fähigkeiten und Kernkompetenzen eines Dentallabors 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.

INFO

ZT AUSBILDUNG

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

Zahntechniker auf ihrem Weg zum Meister in Freiburg

Oft hören wir von den harten Zeiten der Meistervorbereitung und den schweren Tagen einer Prüfung. Aber was passiert wirklich? Wie gestaltet sich die Vorbereitung und was erleben Meisterschüler während der zwei Wochen, in denen sie konzentriert die Forderungen einer anspruchsvollen Prüfungskommission erfüllen müssen? Ein kleiner Einblick in die Prüfung Februar 2005 an der Meisterschule Freiburg soll Fragen und Ungewissheiten klären und damit Ängste nehmen und Vorurteile minimieren.

Von ZTM Guido Bader, Fachbereichsleiter an der Meisterschule Freiburg

Meister werden, das ist hart! Der Meistertitel im Zahntechnik-Handwerk ist immer noch mit Ängsten und Bedenken verbunden, für viele scheint der Weg dorthin unüberwindbar. Aussagen wie „Die Prüfungen sind doch so schwer, die Anforderungen zu hoch, um sie in zehn Tagen zu bewerkstelligen“, sind keine Seltenheit. Bei all diesen Gedanken vergisst man

Kurse, ein Implantat- und Verschraubungs-Kurs, drei Keramik-Kurse, zwei KFO-Kurse und drei Totalprothetik-Kurse. Fünf Wochen lang haben wir den kombinierten Zahnersatz gefördert, eine Woche die Galvanotechnik und drei Tage die Aufwachstechnik unterstützt – doch dies ist nur eine Aufzählung der größten bzw. gewichtigsten Kurse.

geben, die vollbezahlt sind, also nicht präpariert. Auf den parallelen Übungsmodellen darf nun geübt werden – aber was? Den kompletten Prüfungs- und Aufgabenstatus erhalten unsere Schüler erst fünf bis sechs Wochen vor der Prüfung, also Anfang Januar. Somit beginnt auch erst dann im Rahmen eines vierwöchigen Probedurchlaufes die ganz gezielte

wenn, sollte er sie durch Erfahrung lösen können. Leider ist es oft der Frust, der nach diesem Probelauf Einzug hält – plötzlich sind Güsse nicht „o.k.“, Passungen nicht zufrieden stellend oder es klappt nicht mit der Ästhetik. Wenn die Realität sich nicht mit der Erwartung deckt, wird bei so manchen Schülern die Skepsis groß und der Mut ganz klein.

ein Ende, wollen unsere Schüler nur noch eines: „Durch die Prüfung!“ Am Freitag vor jeder Prüfungseinheit ist der Beschleiftag. Hier bekommen unsere Schüler acht Stunden Zeit, um die Zähne ihrer ausgeteilten Prüfungsmodelle nach Statusvorgabe zu präparieren und eventuell Kieferanteile zu radieren. Hilfsmittel wie Vorwälle an

sitzenden unseres Meisterprüfungsausschusses, der auch die gesamte Prüfung organisiert, begleitet und überwacht, sind die Schüler ganz auf sich gestellt. In den zehn Prüfungstagen (2 x 5) durchlaufen sie sicherlich einige Stressmomente, aber auch Phasen des Erfolgs und der Routine. Die Schüler schwitzen, wenn ein- oder ausgebettet wird, und freuen sich über jede gute Passung. Natürlich schleichen sich durch Hast und Zeitmangel hier und da Fehler ein, denn die Prüfung stellt trotz Probedurchläufe eine neue Situation für die Schüler dar. In der Regel aber läuft es gut – so ist die Anzahl der Meisterschüler, die bestehen, weitaus



Konzentriertes Arbeiten am Fräsgesät.



Die Totalprothese – für die Meisten ein unausweichliches Muss.



Vorbildlich: Sicherheit auch während der Prüfung.

jedoch schnell, dass zum Meister eine gesunde Vorbereitung und der kontinuierliche Weg zur Prüfung gehören – begleitet von Lehrern und Dozenten, die ihre Erfahrungen weitergeben und die Schüler ganz systematisch zum Ziel führen. Zugegeben: Das ist eine harte Schule, aber sie lohnt sich gewaltig.

Schließlich ist auch die Modellherstellung zeitaufwändig und insbesondere dann wichtig, wenn die Modellmodelle zur Prüfung besonders schön werden sollen. In Freiburg beginnen die Schulvorbereitungskurse im April, im Jahr darauf im Februar endet der Kurs mit den Prüfungen. Bereits im November erhalten unsere Schüler den so genannten Modellstatus, d.h. zu diesem Zeitpunkt sind die Schüler darüber in Kenntnis gesetzt, ob sie eigene Modelle/Modelltypen stellen dürfen oder

Übung der Prüfungsaufgabe. Mit größter Konzentration und Schaffenskraft wird dieser Status abgearbeitet. Dabei ist es sehr wichtig, die Zeit für die eigene Machbarkeit zu dosieren, also zu schauen, wie lange man für eine bestimmte Arbeit benötigt. Und selbstverständlich muss die Arbeit an sich erledigt werden. Dabei stehen die Fachmeister und Lehrer den Meisterschülern immer beiseite und durchdenken den auch für sie neuen Status. Für alle vier Teilarbeiten dieser Prüfung stehen kompetente Meister zur Verfügung, die versuchen,

Doch spätestens bei den zweiten Teildurchläufen hebt sich die Stimmung wieder, denn dann zeigt die Erfahrung des ersten Durchlaufes ihre Wirkung und trägt zu einer erheblichen Verbesserung der Arbeitsergebnisse bei. Parallel werden von den Meisterschülern Zeitpläne erstellt, die einen kontinuierlichen Ablauf durch die Arbeit ermöglichen.

Jetzt geht's ans Eingemachte: Die Prüfung

Haben die Schüler die Situation in der dargestellten

Situationsmodellen sind erlaubt. An unserer Schule erhält jeder Prüfling während der Meisterprüfung zwei Arbeitsplätze, die er sich in der Woche vor der Prüfung beliebig einrichten kann. Maximal zwölf Teilnehmer

größer als die der „Durchfaller“. An unserer Schule haben wir sehr viele Möglichkeiten, um dieses Ergebnis und damit auch Qualität zu fördern: Dazu zählt die moderne Ausstattung der Labor- und Unterrichtsräume ebenso



Die Schüler sind ganz auf sich gestellt. Zwei Arbeitsplätze stehen für jeden Prüfling zur Verfügung, um optimal im Wechsel arbeiten zu können.



Zehn Keramikverblendungen an einer geteilten Brücke kosten viel Zeit und Geduld.

Prüfungskommission zu folgen. Und dann wird geübt und geübt. Erst kürzlich wieder ist ein Meistervorbereitungslehrgang zu Ende gegangen. Ein ganz buntes Programm an hochwertigen Kursen hat die 18-köpfige Klasse 2004/05 dabei durchlaufen: vier Riegel

ob die komplette Situation von der Kommission gestellt bzw. vorgegeben wird. Zum Modellstatus werden nur Zähne genannt, die als herausnehmbarer Wurzelstumpf zu erstellen sind. Es werden also Prüfungsmodelle ca. anderthalb Monate vor Prüfungsbeginn abge-

den Ablauf dieser Generalprobe in die richtige Richtung zu steuern. Jeder Schüler soll seine „Probearbeit“ fertig stellen, um mögliche Probleme in der Prüfungssituation bewältigen zu können. Möglichst niemand soll in der Meisterprüfung vor unerwarteten Problemen stehen und

Form durchgespielt, läuft es bei den weiteren Teil-Durchläufen sehr viel schneller und besser. Zudem ist die Prüfungsarbeit zu diesem Zeitpunkt keine allzu unbekannt große mehr, im Gegenteil: jeder kann ungefähr abschätzen, was auf ihn zukommt. Und hat dann die Übungszeit

werden je Prüfungsgruppe eingeteilt. Oft sind es jedoch weniger, sodass es für jeden leichter wird, in dieser Gemeinschaft zu arbeiten. An dem folgenden Montag um 7.45 Uhr schließlich fällt der Startschuss. Nach einer eindeutigen Belehrung durch Karl-Heinz Binder, dem Vor-

wie die Architektur mit sehr, sehr viel Tageslicht. Wichtig für solch ein Ergebnis sind natürlich auch die Lehrenden und Betreuer. Besonders dankbar bin ich über die Mitarbeit von interessierten und engagierten

Fortsetzung auf Seite 14



Eine große Hilfe in der Vorbereitungs- und Prüfungsphase sind die großzügig und modern ausgestatteten Arbeitsplätze.

Fortsetzung von Seite 13

Dozenten der Mund-, Zahn-, und Kieferklinik der Universität Freiburg für den fachtheoretischen Teil. Aber auch der hervorragenden Begleitung der Schüler im praktischen Ausbildungsteil durch Kurse von z. B. Rainer Semsch, Thilo Vock, Heinz Körholz, Reinhard Prull und in Zukunft auch Bertram

Thévent, Peter Biekert und vielen mehr gebührt mein Dank.

Bei all diesen dargelegten Situationen und Momenten im Dasein eines Meisterschülers haben diese schließlich nur noch einen Wunsch: dass dieses Jahr durch Erfolg gekrönt wird. Wir können ihnen dabei helfen, indem wir versuchen, den Stress und die Angst in

der Prüfungszeit zu entschärfen, denn nur durch Ruhe und konzentriertes Arbeiten werden Fehler vermieden. Und zu guter Letzt noch ein Tipp: Der Meisterprüfungsvorsitzende Karl-Heinz Binder ist der Vater dieser Prüfung, und respektiert man seine Auflagen und Gebote zur Prüfung, ist ein angenehmes Arbeiten gewährleistet. **ZT**

ZT Adresse

Bildungszentrum für Zahntechnik
Meisterschule
Wirthstraße 28
79110 Freiburg
Tel.: 07 61/1 52 50 67
Fax: 07 61/1 52 50 68
E-Mail: info@bildungszentrum-zahntechnik.de
www.bildungszentrum-zahntechnik.de

ANZEIGE

Bedra

Bescheid wissen, Vorteile nutzen

Viele angehende Zahntechniker haben vor wenigen Wochen ihre Berufsausbildung begonnen. Während ihre soziale Grundabsicherung weitgehend automatisch geregelt wird, müssen die Auszubildenden andere Entscheidungen zur sozialen und persönlichen Absicherung selbst treffen.

Gibt es Zuschüsse vom Staat, wenn die Ausbildungsvergütung nicht reicht?

Ja. Wohnt der Azubi nicht mehr zu Hause, kann er Berufsausbildungsbeihilfe (BAB) bei der Agentur für Arbeit beantragen. Diese errechnet den monatlichen Gesamtbedarf des Azubis, der sich aus Grundbedarf, Miete, Fahrtkosten etc. zusammensetzt. Diesem gegenübergestellt wird das Einkommen des Azubis und teilweise das seiner Eltern – daraus wird dann die Höhe der Beihilfe berechnet. BAB muss später nicht zurückgezahlt werden.

tionfonds. Insgesamt wird ein Höchstbetrag von 870 Euro mit einer Sparrücklage begünstigt, das sind 115 Euro, die der Staat dazugibt. Wichtig zu wissen: Selbsteinzahlungen werden nicht gefördert, der Arbeitgeber muss informiert werden. Es lohnt sich der Gang zu einer Verbraucherzentrale. Das Bundeswirtschaftsministerium hält daneben ein Infotelefon bereit: 01805/6 15-007. Beratung und Verträge bekommt man auch bei Banken und Sparkassen.

Was brauchen Azubis sonst noch an Versicherungen?

Eine wichtige und notwendige Versicherung ist die Haftpflichtversicherung. Diese springt ein, wenn man etwa einen Schaden an fremdem Eigentum verursacht. Auszu-

Sollte man schon als Azubi zusätzlich für die Rente vorsorgen?

Ja, je früher, desto besser. Kräftige Zulagen vom Staat machen die so genannte Riester-Rente – eine private Zusatzrente – gerade für Azubis interessant. Wie es funktioniert: Von dem Bruttoeinkommen gehen zwei Prozent in den Riester-Vertrag, abzüglich der staatlichen Zuschüsse, die derzeit für Kinderlose bei 76 Euro jährlich liegen. Bei einer Vergütung von beispielsweise 7.000 Euro im Jahr sind zwei Prozent 140 Euro – davon muss der Azubi selbst nur 64 Euro zahlen, denn 76 Euro schießt ja der

Staat zu. Riester-Verträge erhält man bei Banken und Sparkassen.

Daneben gibt es noch die betriebliche Altersvorsorge, die auch vom Staat gefördert wird. Dazu fließt monatlich ein Teil des Lohns in die betriebliche Vorsorge, die Aufwendung wird jedoch mit Steuer- und Beitragsersparnissen vom Staat belohnt. Der Arbeitgeber kann sich an der Beitragszahlung beteiligen.

Bekommen Auszubildende vermögenswirksame Leistungen?

Ja, wenn der Arbeitgeber diese Leistung, d.h. ein zusätzliches Geld zum Vermögensaufbau, neben der Vergütung bereitstellt. Viele Tarifverträge verpflichten die Arbeitgeber jedoch dazu. Je nach Branche und Tarifvertrag kann ein Azubi so bis zu 480 Euro im Jahr bekommen. Zusätzlich gibt es vom Staat noch Arbeitnehmersparzulagen. Voraussetzung: Der Azubi muss kräftig mitsparen – im Rahmen eines Bausparvertrages und/oder anderen Beteiligungen wie z. B. Ak-

bildende sind über die Eltern mitversichert. Falls diese nicht versichert sind, sollte man als Azubi selbst aktiv werden.

Zudem besteht die Möglichkeit, eine private Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen. Wird man im Falle von Unfall oder Krankheit berufsunfähig, zahlt die Versicherung eine monatliche Rente. Die Verbraucherzentralen empfehlen die Berufsunfähigkeitsversicherung auch für Azubis. Allerdings kann man mit einem Ausbildungslohn nur einen kleinen Betrag einzahlen, sodass die monatliche Rente im Falle einer Berufsunfähigkeit nicht ausreicht und man als Azubi auf Sozialhilfe angewiesen wäre.

Die Hausratversicherung deckt Einbruchdiebstähle, Brand, Blitzschlag, Sturm etc. ab. Als Auszubildender ist man über die Eltern mitversichert, vorausgesetzt die Eltern-Wohnung ist der Erstwohnsitz. Allerdings ist zu beachten, dass der Hausrat meistens nur bis zu 10 % der Versicherungssumme der Eltern gedeckt ist. **ZT**



3G – Die Vielseitige unter den Keramikmassen

Presskeramiken bieten viele Vorteile. So auch die neue Lithium-Disilikat 3G-Schicht-Keramik aus dem Hause Jeneric/Pentron. Nur eine Basisgerüstfarbe und eine Verblendkeramik, die auch für Zirkonoxidgerüste verwendet werden kann, sparen Zeit und Kosten. Der Düsseldorf-Zahn-Technikermeister Ti Phouvieng Senesouvarn demonstriert die Vorgehensweise anhand einer Brücke im Seitenzahnbereich.

Von ZTM Ti Phouvieng Senesouvarn

Eine 450 MPa Biegefestigkeit, dieser Wert hat mich dazu ermutigt – natürlich in Absprache mit dem Behandler und dem Patienten – einen Molaren

termodells und der Vorbereitung der Stümpfe ist darauf zu achten, dass scharfe Kanten und unter sich gehende Stellen ausgeblockt werden.

stärke sind grundsätzlich mindestens 0,8 mm empfohlen. Das Gerüst sollte so modelliert werden, dass später eine gleichmäßige Keramik-

alles was darüber liegt bis ca. 1,0 g wird mit zwei Pellets abgepresst. Zum Einbetten der Brücke empfiehlt es sich, die Universalein-

Einbettmasse – 10 Minuten lang im Ultraschallgerät mittels des „Einbettmasse-entferners“ angelöst. Die Reaktionsschicht lässt sich

entsprechend der Zahnfarbe mit den „Core Stains“ eingefärbt und gebrannt. Zehn verschiedene Core Stains Malfarben sind hierbei den Zahnfarben des VITA Lumin Farbrings anhand einer Tabelle zugeordnet. Die Tatsache, dass nur eine Basisfarbe existiert, ermöglicht es, mehrere Zahnfarben gleichzeitig abzupressen und reduziert darüber hinaus die Lagerhaltungskosten. Eine angenehme Ränder-scheinung in der doch momentan etwas angespannten Situation in unserer Branche. Es folgt nun das Aufschichten und Brennen der Keramik. Zwei Dentinbrände und ein anschließender Glanzbrand genügen in diesem Fall, eine sehr schöne Arbeit herzustellen. Das bestätigt die Situation im Mund des Patienten nach dem Eingliedern der Arbeit.

Eine für alles

Sowohl im Hinblick auf Farbgenauigkeit als auch auf Ästhetik wurde die 3G-Schichtkeramik an die 3G HS Pellets angepasst. Mit 24 Dentinfarben, einer angemessenen Anzahl von Schneidmassen, Intensivschneiden und Dentinmodifikationsmassen stehen dem Keramiker alle Möglichkeiten der Schichtung offen. Sehr erfreulich ist auch die Tatsache, dass es sich hierbei um eine Zirkonkeramik handelt, und damit kompatibel mit Zirkonoxid-Gerüstmaterial ist. Das durchdachte Farbsystem, das einfache und angenehme Auftragen der Keramik und das Zusammenspiel von opti-

maler Fluoreszenz und Opazität des Kernmaterials mit der fortschrittlichen Keramik garantiert – wie auch in diesem Fall – eine ästhetisch hochwertige Restauration. Ich freue mich mit dem 3G Vollkeramiksystem eine erschwingliche und vielseitige Lösung für mein Labor gefunden zu haben. Damit ist jeder Zahn-Techniker in der Lage in einem Universal Press-Keramikofen vollkeramische Gerüste und Einzelkronen herzustellen und die Qualitätskontrolle und Wertschöpfung bleibt somit im eigenen Labor. **ZT**

ZT Adresse

Dental-Labor
ZTM Ti Phouvieng Senesouvarn
Fürstenwall 118
40217 Düsseldorf
Tel.: 02 11/3 85 87 14
Fax: 02 11/37 95 65



Abb. 1: Gerüstmodellierung in Wachs: für den Pressvorgang muss die Wandstärke des Wachsgerüsts mindestens 0,8 mm betragen.



Abb. 5: Das Keramikgerüst wird mit 50 µ bei 1,5 bis 2,0 bar abgestrahlt.



Abb. 9: Fertige Brücke auf dem Meistermodell.



Abb. 2: Angestiftete Wachsmodellierung zum Einbetten.



Abb. 6: Zur Verblendung vorbereitetes Gerüst aus verschiedenen Ansichten.



Abb. 10



Abb. 3: Abwiegen des Wachsgerüsts zur Bestimmung der benötigten Pellets für die Pressung.



Abb. 7: Einfärben des weißen Gerüsts für die jeweilige Farbe, hier A3.



Abb. 10 und 11: Brücke in situ.



Abb. 4: Materialien zum Einbetten.



Abb. 8: Gerüst mit Dentin- und Schneidmassen beschichtet.



Abb. 12: Das 3G Vollkeramiksystem.

zu überbrücken, obwohl hierfür keine Empfehlung seitens des Herstellers existiert. Langjährige Erfahrung, kombiniert mit intensiver Forschungsarbeit, ermöglichte es der Firma Jeneric/Pentron die Festigkeit des Kernmaterials 3G HS gegenüber dem früheren 3G-Gerüstmaterial enorm zu steigern.

Vorbereitung und Gerüstdesign

Bei der Herstellung des Meis-

Anschließend werden die Gipsstümpfe mit einem Klarlack gehärtet. Die Verwendung von Platzhalterlack ist nach meiner Erfahrung nicht notwendig. Die Brücke wird nun in Wachs exakt modelliert. Dabei sollten, aus Stabilitätsgründen, unbedingt die Dimensionsanforderungen beim Gerüstdesign eingehalten werden. So betragen die interdentalen Verbinderstärken in unserem Fall 5,0 x 5,0 mm. Für die Kronenwand-

schicht aufgetragen werden kann. Die Presskanäle, mit einem Durchmesser von 4,0 mm, werden lediglich an die Kronen angebracht. Das Brückenglied wird nicht mit einem Zubringer versehen.

Pressen und Ausarbeiten

Vor dem Einbetten sollte das Wachsojekt abgewogen werden. Bis ca. 0,5 g Wachsgewicht genügt ein Pellet,

danach mit Aluminiumoxid bei ca. 2 bar Druck sehr leicht durch erneutes Abstrahlen entfernen. Nach dem Abtrennen und Verschleifen der Presskanäle erhält man mit nur sehr geringem Zeit- und Arbeitsaufwand eine perfekt sitzende Brücke auf dem Meistermodell.

Einbettmasse Uni-vest JP zu verwenden. Diese Schnelleinbettmasse liefert zuverlässig passgenaue Objekte. Nach 20 Minuten Abbindezeit und weiteren 90 Minuten Vorwärmzeit bei 850°C kann die Brücke abgepresst werden. Dieser Pressvorgang beträgt ca. 30 Minuten. Sobald die Muffel auf Raumtemperatur abgekühlt ist, wird mit Glanzstrahlmittel bei ca. 2 bar Druck ausgebetet. Anschließend wird die dünne Reaktionsschicht – der Presskeramik mit der

Eine Basisfarbe spart Zeit und Geld

Da das Lithium-Disilikat-Pellet nur eine Basisfarbe besitzt, wird das Gerüst nun

Neue Seitenzahn-Formen erweitern die Möglichkeiten bei beengtem Raum

Durch die ästhetisch und funktional hochwertigen Genios® Front- und Seitenzahnformen von DENTSPLY kommen vermehrt Patienten in den Genuss einer biomechanisch korrekt gestalteten Teil- oder Vollprothese. Die Seitenzähne der bewährten Zahnlinie stehen jetzt in einer zusätzlichen Variante mit reduziertem basalem Bereich zur Verfügung. Damit bieten sie im Fall begrenzter Platzverhältnisse ein noch leichteres und schnelleres Arbeiten.

Die gemeinsame Grundlage aller Genios-Zähne bildet das INPEN-Material. Das Acronym steht für „interpenetriertes Polymer-Netzwerk“. Hochvernetzte Copolymere geben dem Werkstoff eine hervorragende Abrasionsfestigkeit sowie eine lange Lebensdauer. Ebenso zeichnen sich damit Genios-Zähne durch eine äußerst geringe Plaque-Affinität, hohe Craquelé-Resistenz und absolute Farbbeständigkeit aus. Auf Grund ihrer spätjugendlichen Morphologie können sie nicht nur bei jungen Patienten, sondern, durch einfaches Umschleifen zu älteren Zähnen, auch bei älteren Patienten eingesetzt werden. Ein verlängerter palatinaler Halsbereich erleichtert zusätzlich die Anpassung bei Kombinationsarbeiten. Zwei

komplette Farbsysteme stehen zur Verfügung: 18 Bio- und 16V-Farben. Außerdem besitzen alle Genios-Zähne die patentierten interdentalen Verschlussleisten nach ZTM Jürg Stuck, welche die rote und weiße Ästhetik wirkungsvoll unterstützen. Die natürliche Gestaltung von Papillen wird so erleichtert; schwarze Interdentalräume werden vermieden. Geschiebe, Klammern oder Retentionen lassen sich damit gut abdecken. Die Integration in einen eventuellen Restzahnbestand des Patienten wird so elegant ermöglicht.

Frontzähne bieten außergewöhnliche Ästhetik

Die Genios A-Frontzähne er-

füllen selbst hohe ästhetische Ansprüche dank ihrer lebendigen Oberflächentextur und der aufwändigen naturidentischen Schichtung. Dies erzeugt eine natürliche Opaleszenz. Ebenso sind Mamelons sowie unterschiedlich lebhaft Farbzonen bereits integriert. Genios A-Zähne bilden eine perfekt abgestimmte Zahnlinie und erzeugen ein harmonisches Erscheinungsbild der Frontzähne – wichtig für das Selbstwertgefühl des Patienten.

Sämtliche Patientenfälle können mit den A-Frontzähnen aus nur neun Oberkiefer- und sechs Unterkieferformen abgedeckt werden. Dadurch bleibt das Zahnlager übersichtlich und bindet nur wenig Kapital – bei uneingeschränkter Flexibilität.

Seitenzähne gewährleisten Funktionalität

Die Genios P-Seitenzähne wurden konsequent nach dem von ZTM Michael H. Polz entwickelten original biomechanischen Okklusionskonzept gestaltet. Sie besitzen ein vollanatomisches Höcker-Fissuren-Relief und verbessern damit die Kaufähigkeit des Patienten entscheidend. Genios P-Zähne können sowohl in der Zahn-zu-Zahn- als auch in der Zahn-zu-zwei-Zahn-Beziehung aufgestellt werden. Sie besitzen ein hohes Korrekturvolumen, um genügende intermediäre Freiräume in der dynamischen Okklusion zu gewährleisten.

Teilprothesen aus P-Zähnen fügen sich dank ihrer Form und ihres Volumens harmo-

nisch in den Restzahnbestand des Patienten ein. In Vollprothesen eignen sie sich – zusammen mit Genios A –

gen. Nur die palatinalen Höcker der Oberkiefer-P-Zähne bleiben in Kontakt zu den zentralen Gruben ihrer



Dank des Designs der Genios A-Frontzähne erhält der Patient in Verbindung mit der Aufstellung nach APFNT seine natürliche Sprechfähigkeit zurück – und es sieht auch noch schön aus!

unter anderem für den Einsatz nach dem modernen APFNT-Konzept, das von ZTM Jürg Stuck entwickelt wurde.

Unterkiefer-Antagonisten, sodass mehr Raum für die Zunge zur Verfügung bleibt – ein wichtiger Aspekt des lingualisierten Okklusionskonzeptes.

Die Rolle der Zähne im APFNT-Konzept

APFNT rekonstruiert als patiententaugliches Konzept insbesondere das natürliche Sprachmuster und die Physiognomie. Durch die entsprechende Positionierung der Genios A-Frontzähne werden die Physiognomie und der Funktionsbereich Sprache des Patienten wieder hergestellt. Die funktionalen Eigenschaften der Totalprothese basieren vorrangig auf den Genios P-Seitenzähnen, die die Okklusion sicher auf die knöcherne Unterlage übertragen und durch die veränderte linguale Interkuspitation eine bessere Wangenabstützung ermöglichen sowie der Zunge mehr Raum lassen. Dadurch können sowohl ästhetische wie funktionale Anforderungen optimal erfüllt werden.

Individualisierte Prothesen mit Genios sind besonders wirtschaftlich

Als Resultat der Kombination von Genios und APFNT stehen die Zähne der Prothese in möglichst biologischer Position. Dies kommt zum einen dem Komfort des Patienten zugute, der gegenüber einer einfachen Kas- senversorgung deutlich verbessert ist. Zum anderen bedeutet es handfeste wirtschaftliche Vorteile: Der meist hohe Nachbearbeitungsaufwand für den Zahnarzt entfällt



Stabilität und Dynamik im lingualisierten Okklusionskonzept: Mit nur wenigen Kontakten zwischen den palatinalen Höckern der oberen Seitenzähne und den zentralen Gruben ihrer Antagonisten im Unterkiefer schafft man den Spagat und wird beiden Anforderungen gerecht.

weitgehend mit den entsprechenden Folgekosten. Auch die Produktionskosten im Labor konnten jetzt durch die neue Genios P-Variante mit reduziertem Basalbereich nochmals gestrafft werden, was auf das Interesse vieler Messebesucher der diesjährigen Internationalen Dental-Schau in Köln stieß. Speziell für die Aufstellung bei beengten Platzverhältnissen spart der Zahn- techniker jetzt wertvolle Zeit bei der Bearbeitung der Kon- fektionszähne. 

Die Genios A- und P-Zähne sind konstruktiv auf das so genannte lingualisierte Okklusionskonzept von APFNT eingerichtet. Die Aufstellung der A-Frontzähne geschieht normwertig an der Umschlagsfalte im muskulären Gleichgewicht zwischen „innerer“ und „äußerer“ Muskulatur. Zur Aufstellung der P-Seitenzähne werden biomechanisch korrekt abgeleitete Vektoren herangezogen, die zur zentripetalen Ableitung der Okklusion auf den Oberkiefer und Unterkiefer beitra-

ANZEIGE

„Quick-rep“ – eine schnelle Hilfe bei frktionsschwachen Teleskopkronen.

Mit dem 1,0 mm Rosenbohrer ein Loch in die Sekundärkrone bohren. Gewindeschneiden. Quick-rep Friktionsselement eindrehen und dem Sicherheitsempfinden des Patienten anpassen. Überstehenden Teil von außen mit dem Skalpell bündig abschneiden.

„TK1“ Patientenangenehme individuell einstellbare Friktion für Teleskopkronen.

„MT-Klick“ für Teleskop- u. Konstruktoren
*spürbar einrastend
*einfache Montage
*dauerhafte Funktion

Sie können für weitere Informationen oder Bestellungen unsere Internetseiten nutzen!!

 **microtec** Dr. Frank Speckmann/Inh. M. Nolte – Rohrstraße 14 – 58093 Hagen
e-mail: info@microtec-dental.de / Internet: www.microtec-dental.de
Kostenlose Hotline 08 00/8 80 48 80
Telefon (0 23 31) 80 81-0 – Telefax (0 23 31) 80 81-18 Bestellungen (0 23 31) 80 81-11/12

„TK 1“ – sichere, stufenlos einstellbare Dauerfriktion für Teleskopkronen.

Platzhalter an der Primärkrone fixieren, ausblocken und isolieren. Krone mit Kunststoff (Pattern Resin) modellieren. Platzhalter aus der Modellation entfernen. Die Friktion stufenlos dem Sicherheitsempfinden des Patienten anpassen.

„Quick-rep“ Stufenlos einstellbares Reparaturoelement aus Kunststoff. Die schnelle Hilfe bei frktionsschwachen Teleskopkronen.

„MT-Klick“ für Teleskop- u. Konstruktoren
*spürbar einrastend
*einfache Montage
*dauerhafte Funktion

Für weitere Informationen oder Bestellungen nutzen Sie unsere Internetseiten !!

 **microtec** Dr. Frank Speckmann / Inh. M. Nolte – Rohrstraße 14 – 58093 Hagen
e-mail: info@microtec-dental.de / Internet: www.microtec-dental.de
Kostenlose Hotline 08 00/8 80 48 80
Telefon (0 23 31) 80 81-0 – Telefax (0 23 31) 80 81-18 Bestellungen (0 23 31) 80 81-11/12

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/59-50
Fax: 0 61 81/59-59 62
E-Mail: info@degudent.de
www.dentsply-degudent.de

ZT PRODUKTE

Erweitertes Bürsten-Sortiment für mehr Glanz

Renfert: Neue Polierbürsten für die unterschiedlichsten Anforderungen im Laboralltag entwickelt

Für effiziente Vorpolitur sorgen sieben neue Polierbürsten aus dem Renfert-Sortiment. Das Thema „hochwertige Politur“ ist traditionell ein Kompetenzbereich der Renfert GmbH. Die Qualitätsprüfung der Entwicklungen in diesem Bereich berücksichtigt nicht allein optische Aspekte. Ebenso zentrale Themen sind beispielsweise Effizienz, Materialschonung, Handhabung, Preis-Leistungs-Verhältnis und Patientengesundheit. Daraus resultierten nun für unterschiedliche Aufgaben aus dem Laboralltag die im folgenden dargelegten Lösungen für den Bereich Vorpolitur.



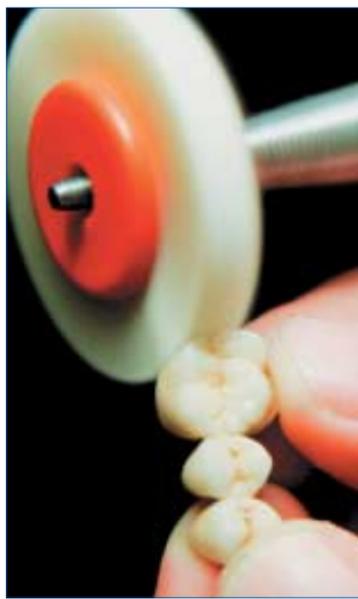
Silikonpolierer

dere für die Übergänge Metall-Keramik geeignet.
2. Ein optimales Hilfsmittel



Bürstenschwabbel

die eingefasste Faservlies-Lage ergänzen sich auch hier in ihrer Wirkung. Die Varianten mit 55 oder 80 mm Durchmesser werden von Renfert für Prothesen-Kunststoff sehr empfohlen.
2. Für weniger Hitzestress bei Prothesen-Kunststoffen und weichbleibenden Kunststoffen sorgen die Scotch Brite™ Miniaturbürsten grob, mittel und fein (ø 25 mm).



Bürstenschwabbel

bei der Bearbeitung von Metallen ist die Scotch Brite™ Miniaturbürste mittel (ø 25 mm) für schnelles Satinieren. Die bequeme Möglichkeit, Okklusionsverhältnisse zu prüfen, ist sekundenschnell und sehr materialschonend.
3. Mit dem Bürstenschwabbel 45 (ø 45mm) lässt sich die natürliche Wirkung bei Keramiken nach dem Glanzbrand wieder herstellen. Der häufig künstlich wirkende Hochglanz nach einem Glanzbrand wird durch den speziell aufgebauten Polierer in Sekunden zu einem natürlichen Glanz matt leicht gebremst. Zwei Reihen Chungking-Borsten umschließen eine Lage Faservlies, die perfekt die Bimsstein-Masse aufnimmt.

Gegenüber Schmirgelpapier haben diese mit Schleifmittel versehenen Bürsten den Vorteil, dass sie deutlich weniger Hitze entwickeln und gleichzeitig flexibler einsetzbar sind. Hervorragend für die Übergänge zwischen weichbleibendem (z.B. Unterfütterungskunststoff) und festem Kunststoff.
3. Mit der Scotch Brite™ Miniaturbürste fein (ø 25 mm) lässt sich materialschonend das Schliffbild bei Verbundkunststoffen verbessern. Die Struktur bleibt erhalten, das Schliffbild wird verbessert oder von vornherein optimal erzeugt. Die Arbeit mit dieser Bürste ist bequem über den Andruck steuerbar und stets materialschonend. **zt**

Keramik und Metall

1. Übergänge bei Keramik und Metall bearbeiten: Mit dem Silikonpolierer in Linsenform (ø 22 mm) kein Problem. Die Linsenform bietet optimalen Zugang zu den Interdenträumen. Mit starker Abrasion, feinem Schliffbild und ohne Schlierenbildung ist er ideal für die gesamte Fläche und insbeson-



Scotch Brite™ Family

Kunststoffe

1. Prothesen-Kunststoff: Sekundenschneller Glanz mit Bürstenschwabbel 55 und 80 (ø 55 oder 80 mm). Die Chungking-Borsten und

Abdruck-Desinfektor in der 2. Generation

Schnell und einfach: Mit DIROMATIC® von BEYCODENT wird das Desinfizieren aller Abformungen in Labor und Praxis endlich praktikabel.

Die Firma BEYCODENT hat ein handliches Gerät auf den Markt gebracht: DIROMATIC®. Die besonderen Vorteile des DIROMATIC®-Systems sind auffallend: schnell und einfach. Das sehr ansprechende Gerät mit einem geringen Platzbedarf (Stellfläche nur 29 x 29 cm) wird überzeugend einfach bedient. Die Abdrucklöffel werden in das

im Gesundheitsdienst die Desinfektion aller Abformungen, Modelle, Biss-Schablonen, Hilfsteilen und Zahnersatz durchzuführen. Die Abdruck-Desinfektion wird bei der Zertifizierung nach ISO-Norm gefordert. Mit dem DIROMATIC®-System von BEYCODENT steht die praktikable Möglichkeit der Abform-Desinfektion zur



Der DIROMATIC® Abdruck-Desinfektor und das DIROSPRAY® DIROMATIC-Desinfektionskonzentrat.

Verfügung, vergessen sind unappetitliche Tauchbäder und ähnliche Methoden der Abdruck-Desinfektion.

Durch den äußerst sparsamen Einsatz des Desinfektionskonzentrats (ca. 2 ml für einen Durchgang von vier Abformungen) wird nicht nur ein Beitrag zur Umweltentlastung, sondern ein beachtlicher Spareffekt erzielt. Eine Nachfüllflasche DIROSPRAY® DIROMATIC mit 1,5 l Inhalt reicht für ca. 3.000 Abdruck-Desinfektionen. **zt**

Gerät hineingehängt, das Gerät geschlossen und der Startknopf gedrückt. Bereits nach einer Minute ist der Desinfektionsvorgang abgeschlossen. Abformungen können sofort entnommen und verwendet werden.

Das von BEYCODENT angebotene Spezial-Desinfektionskonzentrat DIROSPRAY® DIROMATIC ist entsprechend den Richtlinien der DGHM geprüft und anerkannt. Gegenanzeigen bei der Anwendung, auch mit hydrophilen Abformmaterialien wie Alginat, sind in den letzten vier Jahren nicht bekannt geworden. Zusätzliche Tests mit Gutachten unter „dirty conditions“ bescheinigen die hohe Wirksamkeit. Jede Praxis und jedes Labor ist verpflichtet, gemäß der Unfallverhütungs-Vorschrift

ZT Info

Zu beziehen ist DIROMATIC® über den Fachhandel. Informationen sind vom Fachhandel oder direkt von BEYCODENT und im Internet abzurufen unter www.diromatic.de

BEYCODENT
DIRO® Hygiene
Wolfsweg 34
57562 Herdorf
Tel.: 0 27 44/9 20 00
Fax: 0 27 44/93 11 23
E-Mail: info@beycodent.de

ZT Adresse

Renfert GmbH
Untere Gießwiesen 2
78247 Hilzingen
Tel.: 0 77 31/82 08-0
Fax: 0 77 31/82 08-70
E-Mail: info@renfert.com
www.renfert.com

Neues 1:1 A-Silikon

Hitzeständig und mit hoher Detailwiedergabe: Das Knetsilikon FINOPASTE DUO.

FINOPASTE DUO ist ein additionsvernetzendes Knetsilikon mit einer Härte von 75 Shore. FINOPASTE DUO

naus ist die Fixierung von Kunststoffzähnen in der Küvetteneinbettung auf Grund der hohen Härte des Materials jederzeit möglich. FINOPASTE DUO ist einfach anzumischen. Die Komponente A und B wird 1:1 gemischt. Die Verwendung von Pasten härtern entfällt. Die Verarbeitungszeit beträgt zwei Minuten, die Abbindezeit vier Minuten. Die Härte des abgeordneten Materials misst nach 24 Stunden 75 Shore bei einer Detailwiedergabe von < 1,5 Mikrometer. Die Wärmebeständigkeit von FINOPASTE DUO beträgt 200 °C. FINOPASTE DUO ist in Eimern zu 2 x 1.500 g oder 2 x 5.000 g erhältlich. **zt**



Die Komponenten des Knetsilikons FINOPASTE DUO werden 1:1 angemischt.

eignet sich damit ideal zur Herstellung von Vorwällen, Reparaturmodellen und Kontrollbissen. Darüber hi-

Leistungsstark, kompakt und leicht zu bedienen

Exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis: FINO FLOWCAST, das neue Gießgerät der Marke FINO

Wer glaubt, manche Produkte seien auf Grund ihrer geringen Größe leicht zu übersehen, der irrt. Mit FINO FLOWCAST steht nun ein viel beachtetes und leistungsstarkes Induktionsgießgerät zur Verfügung, das Kompaktheit und Qualität bezahlbar macht. FINO FLOWCAST ist eine besonders kompakte, platzsparende und leicht zu bedienende Hochfrequenz-Gießanlage, deren starke Induktionsheizung alle Edelmetalle sowie CoCr-Legierungen innerhalb kürzester Zeit aufschmilzt. In-



FINO FLOWCAST: Ein Gießgerät, das keine Wünsche offen lässt.

duktive Wechselströme stellen gleichzeitig sicher, dass legierte Metalle optimal durchmischt werden. Damit wird eine gleichbleibend hohe und reproduzierbare Qualität der Gussobjekte erzielt. Schmelzleistung und Drehmoment des Schleudermotors sind stufenlos einstellbar und sorgen für zeitsparendes und homogenes Schmelzen aller gängigen Legierungen. Zum Betrieb der FINO FLOWCAST ist kein Starkstromanschluss erforderlich. Die Deckelver-

riegelung sowie eine automatische Abschaltung bei Störung sorgen für zusätzliche Betriebssicherheit. Die Kühlung der Anlage erfolgt über Frischwasser oder mit einem optional erhältlichen Umlaufkühlaggregat. **zt**

ZT Adresse

DT&SHOP GmbH
Mangelsfeld 11-15
97708 Bad Bocklet
Tel.: 0 97 08/90 91 00
Fax: 0 97 08/90 91 25
E-Mail: info@dt-shop.com
www.dt-shop.com
www.fino.com

Innovative Dentaltechnik mit „Varicor“-Gehäuse

Bei dem Gerät „AGC MicroVision“ zur Herstellung von Zahnersatz von Wieland Dental + Technik wurde erstmalig in der Dentalbranche der Mineralwerkstoff „Varicor“ von Keramag für die Gehäusefertigung eingesetzt.

Die richtige Werkstoffwahl entscheidet bei Produktinnovationen immer stärker über den Markterfolg. Oft führt der interdisziplinäre Erfahrungsaustausch zwischen Industrieunternehmen, Designern und Werkstoffherstellern zu völlig neuen Ideen und interessanten Perspektiven.

Ein aktuelles Beispiel dafür stellt das weltweit modernste Gerät zur Herstellung von Zahnersatz aus Gold und Keramik im Galvanotechnik-Verfahren dar, das die Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG (Pforzheim) unter dem Namen „AGC MicroVision“ zur Internationalen Fachmesse IDS in Köln präsentiert hat. Erstmals im Dentalgeräteeinsatz wurde dabei ein kompletter Gehäusekörper aus dem vielseitig nutzbaren Mineralwerkstoff „Varicor“ in einem Stück gegossen. Das beauftragte Designbüro Quantis (Karlsruhe) startete unter der Zielvorgabe hoher Reinigungsfreundlichkeit und Chemikalienresistenz sowie attraktiver Ästhetik und Haptik die Recherche nach geeigneten Materialien. Schon nach den ersten Testreihen deutete sich eine

klare Priorität für „Varicor“ an, das von der Kera-



„AGC MicroVision“ von Wieland Dental + Technik mit reinigungsfreundlichem und fleckunempfindlichem Gehäuse, gefertigt aus dem Mineralwerkstoff „Varicor“.

mag-Division Spectra produziert wird. Ausschlaggebend für die letztlich erfolgte Produktentscheidung war die anforderungsspezifisch überzeugende Kombination der „Varicor“-Systemvorteile. Diplom-Designer Gerd Rittmann hebt die vollständige Homogenität des Werkstoffs hervor, die eine zusätzliche äußerliche Oberflächenbeschichtung entbehrlich mache, auf der

anderen Seite die Haftung der erforderlichen Innenbeschichtung mit einer Kupferlegierung unterstützt. Verschmutzungen könnten notfalls abrasiv entfernt werden, ohne die seidenmatt glänzende Oberfläche zu beeinträchtigen. Rittmann weiter: „Hinzu kommen gute mechanische Eigenschaften und gutes Temperaturverhalten. ‚Varicor‘ unterstützt außerdem den seriennahen Prototypenbau, denn es kann als Halbzeug geliefert, also wie andere Modellmaterialien (z. B. PU-Schäume), spanend bearbeitet werden – besitzt aber schon die gleichen Materialeigenschaften des späteren Gussteils. Der schnelle und kostengünstige Formenbau, die mögliche Vielfalt bei Farben und Dekoren und eine kosteneffiziente Serienfertigung speziell bei kleineren und mittleren Stückzahlen er-

leichterte die Entscheidung für den Einsatz dieses Materials. Wir als Designbüro haben mit ‚Varicor‘ einen neuen Werkstoff gefunden, der eine Symbiose von technischer Funktion mit charmanter, lebendiger und klarer Ästhetik ermöglicht – und somit Produkte, die man nicht vergisst ...“ Auch Wieland Dental + Technik zeigt sich mit den Ergebnissen der Materialentscheidung und Produktentwicklung sehr zufrieden. Das gelte insbesondere für das „vollendete Design“ und die „beeindruckende Fleckenunempfindlichkeit“. Und Frieder Köcher, Innendienstleiter der Spectra, die das Projekt von der Idee bis zur Realisierung begleitet hat, verweist ergänzend auf die – im Vergleich zu Spritzgussteilen – deutlich niedrigeren Werkzeugkosten, die hohe Stabilität und Wertigkeit sowie die gelungene Integration von Funktionselementen in das gegossene Kerngehäuse. **ZT**

ZT Info

Weitere Informationen über Werkstoff und Produktneuheit erhalten Sie bei:

- Keramag AG, Spectra Division, Frieder Köcher
Tel.: 0 72 25/97 39 28, Fax: 0 72 25/97 39 49
- Quantis New Industrial Design, Gerd Rittmann
Tel.: 07 21/3 52 91 36, Fax: 07 21/9 37 50 98
- Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG, Reinhold Brommer (Marketing-Leiter), Schwenninger Str. 13, 75179 Pforzheim

Neu: Volljustierbarer Arcon-Artikulator

Mit Artex® SL stellt AmannGirrbach eine Weiterentwicklung der bewährten Artex-Artikulatoren vor

Die seit 25 Jahren bewährten Artex-Artikulatoren der Firma AmannGirrbach GmbH wurden einem Redesign unterzogen: Durch die Verwendung von Carbon wurde das Gewicht reduziert, der nutzbare Freiraum im Oberteil um 10 mm erhöht, das Hand-



Artex®SL: Abgesicherte Funktion in neuem Design.

ling verbessert (Magnet-Modellfixierung, drei Standpositionen – Fuß/Kopf/Rücken) und die Frontzahnführung dem anatomischen Vorbild angeglich. Die Grundbaumaße wurden beibehalten, ebenso die bewährten Funktionsparameter und die Modellaufnahmen. Damit sind und bleiben die „alten“ Artex-Artikulatoren mit der neuen „C“ (arbon)-Serie kompatibel. In diesem Zuge wurde auch ein zusätzlicher Artex-Arcontyp-Artikulator hinzugefügt: Das als Reference SL bewährte Gerät nach Professor Dr. Rudolf Slavicek (Wien) gibt es nun auch im neuen Artex-Design. Dank der präzisen Fertigung – im Bereich < 10 µm

auf Baugleichheit „sensorisch“ justierbar – ist damit ein durchgängiges Artikulatorsystem verfügbar, das den Modelltransfer vom einfach Non-Arcon-Mittelwertgerät in den hochwertigsten, volljustierbaren Arcon-Artikulator gestattet. Das vereinfacht und sichert vor allem den Modell- und Informationstransfer zwischen Praxis und Labor. Hinzu kommt, dass die elektronische Bewegungsaufzeichnung mit dem preisgünstigen Cadiax® Compact durch Zukauf eines „Aufrüst-Sets“ – UK-Schreibbogen mit Löffel sowie Flaggen-Adapter für den weit verbreiteten Artex-Gesichtsbogen – ermöglicht wird. Diese Optionen vereinfachen bislang komplizierte Registrieremethoden mit teuren Gerätschaften und fördern abgesicherte Befunddaten in den Bereich bezahlbarer Machbarkeit. Sie nutzen dem Zahnarzt in der Diagnosestellung, dem Patienten durch eine nachvollziehbare Therapie. **ZT**

ZT Adresse

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

Faszination bis ins kleinste Detail

Erleichtert die tägliche Arbeit im Labor durch ergonomische Anordnungen und praktische Zubehörelemente: Der Arbeitstisch „FREE-and-EASY“ von Freuding.

Mit dem Techniktisch „FREE-and-EASY“ präsentiert Freuding einen multifunktionalen zahntechnischen Arbeitsplatz. Ob Einzeltisch oder Gruppenaufstellung: bei der

sen ist so möglich. Vorteilhaft für die Reinigung ist der geringe Platzbedarf der Trägerelemente. Ein Hauptaugenmerk wurde bei der Entwicklung auf De-

Dimension am Arbeitsplatz, die Ordnung schafft. Vom Handy bis zur Hängeregistermappe – alles nimmt der Orga-Schrank auf. So wird der Techniktisch zum ordentlichen Kleinbüro.

Für Freuding selbstverständlich verfügt auch der Techniktisch „FREE-and-EASY“ über Schubladen und Türen mit softTEC-System. Hier werden Türen und Schubladen beim Schließen langsam abgebremst und schließen sanft und nahezu lautlos.

Typisch Freuding ist auch die sorgfältige Verarbeitung von ausgesetzten Materialien für eine lange Haltbarkeit. Die vollwertige Qualität wird beim Techniktisch „FREE-and-EASY“ mit einem überraschend günstigen Preis kombiniert. **ZT**

ZT Adresse

Freuding Labors GmbH
Am Schleifwegacker 2
87778 Stetten (Allgäu)
Tel.: 0 82 61/76 76-0
Fax: 0 82 61/76 76 50
E-Mail: mail@freuding.com
www.freuding.com



Techniktisch FREE-and-EASY.



Absaugtrichter variteam®.

Gestaltung des Arbeitsplatzes sind viele Varianten möglich. Am Techniktisch „FREE-and-EASY“ wird das Arbeiten einfacher, denn viele durchdachte Details, von der Handauflage bis zum Orga-Schrank, erleichtern die täglichen Handgriffe.

Optische Akzente setzen die neu gestalteten Trägerelemente aus Aluminium. Durch diese ergeben sich mehrere Vorteile. So lässt sich die Höhe des Techniktisches und somit auch die der Arbeitsplatte stufenlos um bis zu 5 cm variieren. Eine Anpassung an verschiedene Körperstaturen oder Arbeitswei-

tails gelegt, die das tägliche Arbeiten erleichtern. So verfügt der Techniktisch „FREE-and-EASY“ neben den ausziehbaren Armauflagen über die neuartige Handauflage handON. Diese ist in zwei Größen lieferbar und durch einfaches Umstecken sowohl für Links- wie auch für Rechtshänder benutzbar. Für Ordnung sorgt die optionale Bohrer-Schublade. Übersichtlich lassen sich hier rotierende Instrumente aufbewahren. Die häufig benutzten Bohrer können durch einen speziellen Einsatz auf den Arbeitstisch gestellt werden. Der Orga-Schrank ist die neue

Dublirerautomat einer neuen Generation

Dublitherm compact von Dentaaurum: Schnell, effektiv und energiesparend

Die Dentaaurum-Gruppe präsentiert Dublitherm compact, einen Dublirerautomaten „zum Dahinschmelzen“. 2,5 kg Fassungsvermögen genügen dem Bedarf der allermeisten Labors und ermöglichen so eine optimale Energieeinsparung. Mit einem kombinierten Rühr-/Schneidwerk hat Dentaaurum einen völlig neuen Weg für schnelles und ökonomisches Arbeiten beim Dublieren eingeschlagen. Die Rührflügel des sehr starken Rührwerks verfügen über integrierte Schneidmesser mit einer neuentwickelten Geometrie. Das garantiert ein schnelles und sicheres Durchmischen einerseits und lässt das lästige manuelle Zerkleinern, der bereits im Automaten erstarteten Masse, der Vergangenheit angehören. Sehr praktisch auch das Einsetzen des Rührwerks von oben. Das bedeutet ein leichteres Reinigen und schließt eine überfüllungsbedingte Geräteschädigung aus. Das schnelle und materialscho-



Dublitherm compact: Ein Plus in Sachen Qualität und Effizienz für das Dentallabor.

nende Aufheizen sowie die hochpräzise Temperaturführung ergeben ein wirtschaft-

nau dosiert entnommen werden kann und das lästige Verstopfen des Ventils durch er-

starrte Masse, effektiv verhindert wird. Alles in allem ist der Dublitherm compact ein Gerät, das nicht nur unter Qualitäts Gesichtspunkten, sondern auch unter Wirtschaft-

liches Arbeiten und konstant optimale Verarbeitungstemperaturen für Spitzenergebnisse.

Als revolutionär kann das innovative Kühlkonzept bezeichnet werden. Mit einem völlig neu entwickelten Kühlaggregat wird eine extrem schnelle Rückkühlung erreicht. Anders als bei allen auf dem Markt befindlichen Geräten durchläuft die Kühlluft einen Strömungskanal mit computerberechneter Geometrie. Damit kann schneller, effektiver und energiesparender gekühlt werden.

Auch kleine Details wurden verbessert, wie z. B. das Auslaufventil. Mithilfe modernster CAD/CAM-Technologie ist es möglich, dass stets ge-

lichkeitsaspekten in jedes Labor gehört, das mit Dubliermassen arbeitet. **ZT**

ZT Info

Bei Fragen zu Dublitherm compact berät Sie gerne die zahntechnische Anwendungsberatung unter Tel. 0 72 31/8 03-4 10. Oder fordern Sie Unterlagen an bei:

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0800/4 14 24 34 (gebührenfrei)
E-Mail: info@dentaaurum.de
www.dentaaurum.com

ProLab sichert Bedarf nach implantatprothetischer Kompetenz

Fundiert geschult in Sachen Implantologie: In Berlin haben 17 Zahntechniker ein Curriculum in Implantatprothetik abgeschlossen. Mit dem in diesem Jahr bereits zum vierten Mal stattgefundenen Fortbildungsprogramm trägt die ProLab eG der Nachfrage nach hochqualifizierten Dentallaboren Rechnung.

Mit der steigenden Nachfrage nach Implantatversorgung wächst nicht nur der Bedarf nach fundiert geschulten Implantologen, sondern auch nach fundiert geschulten Zahntechnikern. „Auch seitens der Labore müssen wir ein Auge auf das Thema Qualität halten“, sagt ZTM Rainer Struck, Leiter der ProLab-Akademie, aus Anlass des erfolgreichen Abschlusses des 4. Curriculums in Implantatprothetik am letzten Juni-Wochenende in Berlin. Ebenso wie bei den Zahnärzten sei nicht auszuschließen, dass der Reiz der Implantologie auch unerfahrene Kollegen mit sich ziehe, die für die hohen Anforderungen an diese besondere Form der Zahnersatzversorgung nicht angemessen ausgebildet wurden. „Prothetik auf einer Suprakonstruktion ist etwas Spezielles und sie hat ihre Tücken“, so Rainer Struck, „wir sehen es als unsere prioritäre Aufgabe, genügend kompetente Zahntechniker zu trainieren, um die steigende Nachfrage mit einer ausreichenden Anzahl hochqualifizierter Labors beantworten

zu können.“ Die Curricula seien zusammen mit Zahnärzten entwickelt worden

durch implantologisch tätige Zahnärzte, vor allem aus dem Hochschulbereich geleistet.

rücksichtigt werden müsse; eine zu große Spannung in der Prothetik führe zu Knochenab-



Freuen sich über den Erfolg der implantatprothetischen Fortbildungs-Curricula von ProLab: Akademieleiter Rainer Struck und Volker Wagner.



Fundiert geschult in Sachen Implantatprothetik: Die Teilnehmer des 4. Curriculums.

und schulten die Teilnehmer auch hinsichtlich der speziellen Bedürfnisse der Implantologen.

Fortbildung auch durch Zahnmediziner

In Berlin konnten nach Abschluss des 4. Curriculums acht Zahntechniker ihr Erfolgszertifikat entgegennehmen, weitere neun Teilnehmer am Curriculum legen ihre Prüfung im September im Rahmen des 1. ProLab Akademie-Kongresses ab. Die Fortbildung wird nicht nur durch erfahrene Zahntechniker, sondern auch

Am letzten Kursteil in Berlin beispielsweise hatte Katrin Döring (Charité Zahnklinik) aus der Abteilung von Prof. Dr. Wolfgang Freesmeyer wichtige Aspekte aus zahnmedizinischer Sicht vermittelt. Dazu gehörte der Hinweis, dass jeder Implantatfall anders gelagert sei und volle Aufmerksamkeit für die bestmögliche Prothetik-Lösung auch heikler Situationen verlange. Beachtet werden sollte auch der vertikale Knochenabbau und der Weichgewebeverlust im ersten Jahr nach der Belastung, der bei der prothetischen Planung be-

bau. Katrin Döring: „Implantatprothetik ist kompromisslose Präzision.“

Starthilfe für implantologische Einsteiger

„Zu unserer Qualifikation, die wir mit den Curricula erreichen, gehört auch die Kommunikation mit den Praxisteams insbesondere im Bereich der präimplantologischen Planung“, so Rainer Struck. Wichtige fachliche Aspekte hinsichtlich der Implantatprothetik würden auch interessierten Einsteigern unter den Zahnärzten vermittelt und zugleich

die Bedeutung der Teamarbeit in der Implantologie: „Bei einer hochwertigen Versorgung wie der Implantologie geht es nicht um die Frage, wessen ‚Revier‘ hier gerade tangiert wird, sondern um eine fortwährende Abstimmung zwischen Chirurgie, zahnärztlicher und zahntechnischer Prothetik. Qualität ist nun mal nicht Stückwerk, sondern kommt aus einem Guss.“ Die zertifizierten Labore stehen daher nicht nur etablierten Implantologen zur Verfügung, sondern verstehen sich auch als ergänzende praxisnahe Beratungskompetenz für Zahnärzte, die eine Fortbildung seitens zahnärztlicher Verbände oder der Kammern absolvieren.

ten Quartal mit seiner implantatprothetischen Erfahrung bestens „über Wasser halten können“. Die gute Stimmung unter den Teilnehmern ist sicher auch ein Grund dafür, warum die ProLab-Curricula meist rasch ausgebucht sind, ohne dass dafür Werbung gemacht werde. Das 5. Curriculum startet im September wie immer mit maximal 20 Teilnehmern und ist bereits gut gebucht. Rainer Struck: „Qualität und Können sind zwei Dinge, die einfach Spaß machen, und da dies bei uns in kooperativer Atmosphäre erworben werden kann mit einem optimistischen Ausblick in eine erfolgreiche Zukunft, wundert uns die Nachfrage eigentlich nicht wirklich.“

„Umsatzeinbruch im ersten Quartal? Nicht bei uns.“

ZTM Siegfried Eich (Regensburg) gehörte zwar auch zu den Teilnehmern am 4. Curriculum – war aber nicht auf dem Weg zu einem Abschluss, denn diesen hatte er bereits vor einem Jahr erreicht. Er sei freiwillig dabei, meinte er, weil die ProLab-Curricula spannend seien und die Kommunikation unter den Kollegen hochkompetent. Für ihn sei diese Ausbildung ein großer Gewinn gewesen. Nach dem Motto „hingehen – lernen – prüfen lassen – glänzend siegen“ sei er motiviert in den Winter gegangen und habe sich im allseits als schwach erklärten ers-

ZT Info

Informationen zum 1. ProLab Akademie-Kongress vom 22. bis 24. September 2005 im Schloss Rauischholzhausen (bei Marburg) finden Sie unter: www.prolab-kongress-2005.de (hier ist auch die Anzahl der letzten freien Plätze zu finden).

ProLab e.V.
Emscher-Lippe-Straße 5
45711 Datteln
Tel.: 0 23 63/73 93 52
Fax: 0 23 63/73 93 10
E-Mail: info@prolab.net
www.prolab.net

Leuzit Metallkeramik on Tour

Ivoclar Vivadent unterwegs in Deutschland mit der neuen Keramik IPS InLine

Die Leuzit Metallkeramik IPS InLine tourt durch Deutschland – bereits seit Mai und noch bis Oktober

Motto „Produkte aus einer Linie“.

Die Besucher bekommen bei der Tour eine Übersicht zu IPS InLine und ihrer Farbstabilität, Brennbarkeit und Sinterung mit minimaler Schwindung. Wie man die Leuzit Metallkeramik technisch anwendet steht ebenfalls auf dem Programm.



IPS InLine besticht durch Wirtschaftlichkeit und Einfachheit in der Anwendung.

IPS InLine im Detail

Bei der neuen Leuzit Metallkeramik IPS InLine hat Ivoclar Vivadent großen Wert auf eine farbstabile, funktionelle und wirtschaftliche Metallkeramik gelegt. Mit ihr gelingen schnell und unkompliziert ästhetisch schöne Restaurationen. Durch die gezielte Einstellung der Korngrößen und

das einfache Schichtkonzept lässt sich die gewünschte Farbschüelfarbe mit nur zwei Hauptbränden reproduzieren. Die neue Keramik ist in A-D-, Chromascope- und Bleach-Farben erhältlich.

ZT Info

Informations- sowie Anmeldeunterlagen zur IPS InLine-Tour sind bei Ivoclar Vivadent Ellwangen unter 0 79 61/8 89-0 oder unter info.fortbildung@ivoclarvivadent.de erhältlich.

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

ZT Buchtipp

Handbuch: Musterliquidationen für Vollkeramik-Restaurationen



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

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

Bestell-Info

Das Manual „Musterliquidationen für Vollkeramik-Restaurationen“ (2005) kann gegen eine Schutzgebühr von 49,00 Euro inkl. Verpackungs- und Versandkosten unter www.vita-in-ceram.de oder per Telefon bei der Comcord GmbH (Tel.: 0211/440374 0) bestellt werden.

Gramm hat sich Platz unter den TOP 100 gesichert

Der Weltmarktführer für dentale Galvanoforming-Systeme ist bei der Vergleichsstudie für mittelständische Unternehmen angetreten und mit dem Qualitätssiegel TOP 100 für herausragende Leistungen im Innovationsmanagement belohnt worden. Der Preis wurde von Schirmherr Lothar Späth in Berlin verliehen.

TOP 100, eine bundesweite Vergleichsstudie, untersucht einerseits den Innovationserfolg im Markt, andererseits werden vier Bereiche des Innovationsmanagements bewertet. Dazu gehören innovative Prozesse und Organisation, Innovationsklima, Innovationsmarketing und innovationsförderndes Topmarketing. Ausgezeichnet wurde die Firma Gramm GmbH & Co. KG für die Entwicklung und Produktion der geschlossenen galvanischen Beschichtungs-



Lothar Späth bei der Übergabe der Urkunde an Alexander Gramm.

anlagen nach der Gramm-Selektiv-Technologie (GST). Aufgeführt wurde das Beispiel der partiellen Beschichtung von Motor Kolben. Doch findet dieses Anlagenprinzip auch in der Dentalbranche seine Anwendung. Mit den GAMMAT®-Geräten machte Gramm Anfang der 1990er Jahre die Galvanoforming-Technik für Dentallabors salonfähig: Weg von großen Flüssigkeitsmengen, hin zu geschlossenen Kompaktgeräten für

den äußerst wirtschaftlichen Einsatz und das effiziente Arbeiten. Heute hat Gramm mit den Geräten GAMMAT® easy und GAMMAT® free seine Position am Markt gestärkt. Die Spezialisierung auf ein Fachgebiet – in diesem Fall der Galvanotechnologie – ist die Basis des Erfolges. Gramm ist Weltmarktführer für dentale Galvanoforming-Systeme und mit Handelspartnern oder eigenen Firmen in vielen Ländern vertreten. Mit der Aufnahme in die Liste der TOP 100-Unternehmen 2005 unterstreicht der

Galvanospezialist Gramm seine führende Rolle bei der Entwicklung und Produktion innovativer Galvanoforming-Systeme, auch für den Dentalmarkt.

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

„TÜV Status Check“ entlastet Labore in Sicherheitsfragen

Gemeinschaftsprojekt der VUZ mit der TÜV Rheinland Group ist ein Kompass im wuchernden Dschungel behördlicher Verordnungen und Bestimmungen.

Das Arbeitsschutzgesetz ist die „Mutter aller Schutzgesetze“. Entmündigt durch

schaftsprojekt mit der TÜV Rheinland Group auf.

Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass Labor-Inhaber einerseits die Freiheit der Entscheidung haben, andererseits aber auch die volle Haftungsverantwortung tragen, ist zur Entlastung der VUZ-Mitgliedsbetriebe der „TÜV Status Check“ entwickelt worden.



TÜVdotCOM ist die Internetplattform für geprüfte Qualität und Sicherheit: Sören Schroll (l.), TÜV Rheinland Group, informierte Vertreter der VUZ-Mitgliedslabore über den neuen Service.

EU-Recht? Welches Gesetz in Deutschland korrespondiert mit welcher EU-Bestimmung? Oder was hebt sich in zwischen gegenseitig auf? Die Betriebssicherheitsverordnung hat die Berufsgenossenschaften bedeutungslos gemacht. Oder doch nicht ganz? Eines der umfangreichsten Fragen-Pakete zum Thema gesetzliche Verordnungen, Anordnungen und Normen, mit denen sich Dentallabore aktuell und zukünftig noch intensiver beschäftigen müssen, schnürt die Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ, für ihre Mitglieder in einem Gemein-

schungsprojekt mit der TÜV Rheinland Group auf. Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass Labor-Inhaber einerseits die Freiheit der Entscheidung haben, andererseits aber auch die volle Haftungsverantwortung tragen, ist zur Entlastung der VUZ-Mitgliedsbetriebe der „TÜV Status Check“ entwickelt worden. Dabei handelt es sich um eine umfassende Dienstleistung zur Ermittlung von Verbesserungspotenzialen und zur Hilfestellung bei der betrieblichen, technischen und organisatorischen Umsetzung der Bestimmungen in den Bereichen Arbeitsschutz (u.a. Betriebssicherheit, Gefahrstoffverordnung), technische Anforderungen (u.a. Brandschutz, Elektrotechnik) organisatorische und qualitative Anforderungen (u.a. MPG, Datenschutz).

Papierloser Gesamtnachweis

Der TÜV leistet dabei eine unabhängige Beurteilung be-

trieblicher Sicherheitskonzepte, bietet Unterstützung bei der Lösungsumsetzung durch Arbeitshilfen an, trägt zur Kostenreduzierung durch Entlastung von Mitarbeitern und Nutzung von Synergieeffekten bei. Gerätemanagement, interessensfreie Prüfungen zum Nachweis gleich bleibender Gerätequalität und Sicherheit sowie eine Abbildung in TÜVdotCom gehören ebenfalls zum Leistungsspektrum.



Erste Informationsrunden über den neuen „TÜV Status Check“ – Gemeinschaftsprojekt der Vereinigung Umfassende Zahntechnik / TÜV Rheinland Group – fanden in Kreisen der VUZ-Mitgliedslabore größte Aufmerksamkeit.

TÜVdotCom ist die Internetplattform für die geprüfte Qualität und Sicherheit in den Dentallaboren. Ein papierloser Gesamtnachweis, per Mausklick abrufbar bei

behördlichen Prüfungen, aber auch für zahnärztliche Kunden und interessierte Patienten.

Eine enorme Entlastung für Dentallabore. Und das, so Wolfgang Fieke, geschäftsführendes Vorstandsmitglied der VUZ, zu wirtschaftlich vertretbaren Kosten. Ein Beispiel: Ein Labor mit 15 Mitarbeitern und 20 Geräten zahlt im ersten Jahr ca. 1.495,- €. Im zweiten Jahr etwa 600,- € weniger. Weitere Kosten-Übersichtstabellen halten VUZ und TÜV Rheinland Group bereit. Minimiert werden die Kosten des einzelnen Labors zudem durch ein Wertgut-schein-System, das sowohl die VUZ als auch die TÜV Rheinland Group anbieten.

Auf einem ersten Info-Workshop in Köln werteten VUZ-Mitgliedsbetriebe das Gesamtpaket „TÜV Status Check“ als Minimierung ihres immer größer werdenden Haftungsrisikos und als wertvolle Arbeitsentlastung für Laborteams. Darüber hinaus seien die Vermeidung von Produk-

tionsausfällen durch Mängel an Geräten, die erhöhte Sicherheit bei Kontrollen der Aufsichtsbehörden, die Reduzierung der externen Dienstleister und die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit zusätzlich positive Aspekte. Mit Interesse wurde zur Kenntnis genommen, dass der Weg zu einer möglichen ISO-Zertifizierung bzw. zum Label „Bund der Verbraucher“, durch das Gemeinschaftsprojekt VUZ/TÜV Rheinland Group erheblich kürzer geworden ist. Weitere Informationsveranstaltungen über den „TÜV Status Check“, an dem Rechtsexperten und Projektleiter des Technischen Überwachungsvereins teilnehmen, plant die VUZ in Berlin, Hamburg, Frankfurt, Stuttgart und Dresden.

Mehr Rechtssicherheit und Risikominimierung, Vermeidung von Produktionsausfällen durch Mängel bei Geräten, Mitarbeitermotivation, Unterstützung der einzelnen Beauftragten, ob für Datenschutz, MPG oder Brandschutz, Erreichung des gesetzlich geforderten Soll-Zustandes, Sicherheit bei Kontrollen der Aufsichtsbehörden und nicht zuletzt die



Die neue Verantwortung des Arbeitgebers im Dentallabor gemäß Betriebssicherheitsverordnung ist das Spezialthema von Dr. Winfried Grieger, Jurist (TÜV Rheinland Group).

Abbildung unter einem für alle gültigen TÜVdotCom-Signet. ■

ZT Adresse

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

„Ästhetik-Center“ in Berlin eröffnet

Inmitten der Krise ein neues Schulungszentrum am Gendarmenmarkt: Wie ein Berliner Labor mit einer unkonventionellen Strategie überaus erfolgreich ist.

In einer Zeit, in der Zahnersatz vermehrt in Lohnarbeit in Osteuropa gefertigt wurde,

den Strom – offensichtlich ein Erfolgsrezept! Seit März ist das Ästhetik-

zentriertes Zentrum der Schumann Zahntechnik am Gendarmenmarkt in Berlin vis à vis dem Deutschen Dom eröffnet und schon ein Anziehungspunkt für unzählige Passanten. Denn es wirkt mit dem großen Schaufenster und den überdimensionalen Flachbildschirmen weniger wie ein traditioneller Handwerksbetrieb als vielmehr wie der große Wurf schlechthin.



Das neu eröffnete Ästhetik-Center der Schumann Zahntechnik am Gendarmenmarkt in Berlin.

brachte er mit Kronen und Brücken aus Zirkonoxid frischen Wind in den polnischen Dentalmarkt. Und jetzt, da die Umbrüche im Ge-

Center der Schumann Zahntechnik am Gendarmenmarkt in Berlin vis à vis dem Deutschen Dom eröffnet und schon ein Anziehungspunkt für unzählige Passanten. Denn es wirkt mit dem großen Schaufenster und den überdimensionalen Flachbildschirmen weniger wie ein traditioneller Handwerksbetrieb als vielmehr wie der große Wurf schlechthin.



Laborleiter Christian Schumann in einem der mit modernster Technik ausgestatteten Schulungsräume.

sundheitswesen für raue Seesorgen, hat er ein neues Schulungszentrum am Berliner Gendarmenmarkt eröffnet: das „Ästhetik-Center“. Laborleiter Christian Schumann schwimmt stets gegen

Schulungsräume mit modernster Medientechnik und der Ausstattung für Live-OPs – der ideale Treffpunkt für alle Zahntechniker, Zahnärzte und Helferinnen, die sich über innovative Materia-

lien und Behandlungsmethoden umfassend informieren möchten. Hier lassen sich zum Beispiel problemlos über Nacht Veneers vom Feinsten herstellen. Auch Zirkonoxid gehört natürlich zum Standardprogramm. Die Zahntechnik Schumann hat hier bereits ihre dritte Scan- und Fräs-Einheit Cercon brain installiert – inklusive der optionalen Module für die Bildschirmkonstruktion („computer aided design“). Also – ein moderner und zukunftsorientierter Zahnersatz, auch für Patienten und Passanten „zum Erleben und Anfassen“. Aktuelle Kursinhalte mit entsprechendem Rahmenprogramm, ein gelungenes Ambiente, das Flair des gesamten Platzes – dies macht das neue Ästhetik-Center zum Vorreiter für eine moderne Zahntechnik, was letztlich auf die gesamte Branche ausstrahlen dürfte. Nachdem die Fortbildungen für das Fachpersonal bereits erfolgreich angelaufen sind, hat Christian Schumann bereits das nächste Fernziel im Auge: Informationsabende für Patienten in derselben stilvollen Atmosphäre. ■

ZT Adresse

Schumann Zahntechnik GmbH
Wendeslosstr. 154
12557 Berlin
Tel.: 0 30/6 51 95 98
Fax: 0 30/6 51 94 19
E-Mail:
info@schumann-zahntechnik.de
www.schumann-zahntechnik.de

Alpha Laser feierte Geburtstag

Zehn Jahre innovative Ideen und kein bisschen müde: Alpha Laser, führender Hersteller von Laserschweißgeräten, hat sein rundes Firmenjubiläum gefeiert.

Am 1. Juli 2005 feierte die Alpha Laser GmbH ihr zehnjähriges Firmenjubiläum. Aus diesem Anlass haben J. Höllbauer, H.-J. Penser und W. Seiffert von der Geschäftsleitung nicht nur die Belegschaft der Firma Alpha Laser, sondern auch Kunden aus Deutschland und aller Welt zu einer Feier in die Gebäude in Puchheim bei München eingeladen.

Während einer Betriebsbesichtigung, einer damit verbundenen Hausmesse und den rege geführten Fachgesprächen und Diskussionen konnten sich die Besucher davon überzeugen, dass es Alpha Laser wirklich geschafft hat, sich innerhalb von zehn Jahren zum weltweit führenden Hersteller von dentalen Schweißlasern zu entwickeln. Besonders angenehm aufgefallen ist die

Tatsache, dass sowohl die Geschäftsführung als auch die Mitarbeiter von Alpha

oder Batteriegehäusefertigung verwendet werden. Diese Möglichkeiten wur-



Demonstration der Alpha Laser.

Laser – entgegen dem Trend in der deutschen Dentalbranche – vor Optimismus geradezu strotzen. Und so kommt auch nach zehn Jahren erfolgreicher Arbeit niemand auf die Idee, sich auf seinen Lorbeeren auszuruhen.

Alpha Laser liefert mittlerweile nicht nur Schweißlaser für die Dentalbranche, sondern auch Laser für die Schmuckherstellung und den Industrieinsatz. So zum Beispiel für das Reparaturschweißen von Werkzeugen und Formen, wie sie in der Automobilproduktion, Medizintechnik, Sensorfertigung, Blechbearbeitung

den vom Applikationsspezialisten DSI Laser-Service GmbH aus Maulbronn eindrucksvoll demonstriert. Man kann sicher sein, dass die Alpha Laser GmbH weiterhin ausgereifte und innovative Produkte liefern wird, die dem Zahntechniker die tägliche Arbeit im Labor erleichtern. Herzlichen Glückwunsch zum zehnjährigen Bestehen! ■

ZT Adresse

Alpha Laser GmbH
Zeppelinstr. 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



H.-J. Penser bei der Begrüßung der Gäste.

Galvanoproduzenten stellen sich Leistungsvergleich

2. Stuttgarter Vergleich – Führende Hersteller zeigen, was im Galvanoforming alles möglich ist.



Nach bewährtem Prinzip stellen sich an der Hoppenlauschule in Stuttgart sieben führende Hersteller aus dem äußerst zukunftsreichen Galvanoforming-Segment dem praktischen Leistungsvergleich. Nach einer vorab bestimmten Aufgabenstellung werden vergleichbare Arbeiten gefertigt, um den Interessierten einen Überblick über unterschiedliche Verfahren und die daraus resultierenden Möglichkeiten zu geben. Strenge Regularien stellen die Neutralität sicher und machen somit eine objektive Beurteilung für den Besucher möglich. Darüber hinaus präsentieren die einzelnen Unternehmen ihr vollständiges Leistungsspektrum des Galvanoforming. Der 2. Stuttgarter Vergleich bietet neben der Möglichkeit zum Aus-

tausch mit ehemaligen Meisterschülern und Kollegen auch einen geselligen Rahmen für das leibliche Wohl. Aus organisatorischen Gründen (Namensschild) und Gründen der Versor-



gungslogistik ist eine schriftliche Anmeldung mit Namensnennung zwingend erforderlich. **ZT**

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Die Veranstaltung findet am 15. Oktober 2005, von 9.00–16.00 Uhr in der Gewerblichen Schule Im Hoppenlau, Rosenbergstraße 17, 70176 Stuttgart statt. Ein Anmeldeformular finden Sie im Web unter www.hoppenlau.de

Verein der ehemaligen Meisterschüler, Freunde und Förderer der Bundesfachschule für Zahntechnik Stuttgart e.V. (VdMZ) Rosenbergstr. 17 70176 Pforzheim Tel.: 07 11/2 24 02-0 Fax: 07 11/2 24 02-20 E-Mail: s.ernst@hoppenlau.de

PR-Aktion für Labor und Praxis gestartet

proDente erweitert PR-Kampagne um Aktion „proDente Regional“, mit der Zahntechniker und -ärzte bei der Pressearbeit unterstützt werden. Ziel ist es, die Patienten zum regelmäßigen Zahnarzt-Besuch zu motivieren.

Dafür wurden Artikel und Zeitungsseiten über schöne und gesunde Zähne angefertigt, mit welchen Zahnärzte-Initiativen und Zahntechniker vor Ort die Medien ansprechen, Anzeigen schalten oder eigene Veranstaltungen unterstützen können. Im Format einer Tageszeitung wurden eine ganze, eine halbe und eine Doppelseite komplett mit Text und Bild gestaltet. Die Kernbotschaft der Artikel lautet „Vorbeugen hilft Sparen“ und „Rechtzeitiger Zahnersatz kann Folgeschäden verhindern“. Dabei wird der Nutzen des Zahnersatzes in der Gesundheitsvorsorge hervorgehoben und betont, dass eine frühzeitige Behandlung für den Patienten preiswerter ist als ein oft verschobener Eingriff. Zahnärzte und Zahntechnikermeister können sich die vorproduzierten Seiten

als pdf-Dokumente oder die einzelnen Textbausteine im Word-Format unter www.prodente.de nach Zuweisung eines Logins he-



Beispiel für ein Aktionsangebot: Eine komplett gestaltete, halbe Zeitungsseite für die Pressearbeit vor Ort.

runterladen und damit bei der lokalen und regionalen Presse vorsprechen. Wünschen die Zeitungen oder Verlage eine spezielle Formatanpassung der Seiten an ihre Publikation oder ist ihnen die

Verarbeitung der einzelnen Texte nur mit einem bestimmten Redaktionssystem möglich, übernimmt proDente die Überarbeitung und liefert den Redaktionen kurzfristig die gewünschte Version. Zu Fragen über die Ansprache oder technische Abläufe können Interessierte sich im Vorfeld bei der Initiative proDente unter Tel.: 02 21/ 17 09 97 39 persönlich beraten lassen.

Neben der Aktion intensiviert proDente seine Pressearbeit, um Patienten verstärkt zu einem Zahnarztbesuch anzuregen. Im Mai wurden saisonale Aspekte genutzt: Die Urlaubszeit be-

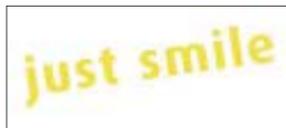
ginnt. Fast 1.100 Redaktionen und Journalisten wurden bundesweit mit Informationen über eine Vorsorgeuntersuchung vor den „schönsten Wochen des Jahres“ versorgt. Um einen drohenden Zahnarztbesuch im Urlaub zu vermeiden und die wohlverdienten Ferien unbeschwert zu genießen, wurden die Patienten animiert, den Zahnarztbesuch zu einem ganz normalen Punkt auf der Urlaubscheckliste zu machen. **ZT**

ZT Adresse

Initiative proDente e.V.
Aachener Straße 1053–1055
50858 Köln
Tel.: 02 21/1 70 99-7 40
Fax: 02 21/1 70 99-7 42
E-Mail: info@prodente.de
www.prodente.de

Für Patientenaufklärung stark gemacht

Lächle – und die Welt lächelt zurück! Unter diesem Credo fand Mitte Juli in Nürnberg ein Informationsnachmittag für Patienten statt. Von den veranstaltenden Dentallabors wurden dabei keine Kosten und Mühen gescheut, fundiert und leicht verständlich über hochwertige und moderne Zahnrestorationen zu informieren.



Die beiden Bereiche Zahnheilkunde und Zahntechnik halten heute eine Vielzahl von Behandlungs- und Versorgungsformen bereit, um Zahndefekte und Zahnlücken zu beseitigen. Welche Möglichkeiten das im Einzelnen sind, stellten die Referenten aus Labor und Praxis den Besuchern der Informationsveranstaltung im Germanischen Nationalmuseum in Nürnberg vor. Anhand von beeindruckendem Bildmaterial wurden Fälle mit Zahnimplantaten, Kronen aus Vollkeramik und natürlich auch die Keramikfa-

cetten (Veneers) dargestellt. Durch das meisterhafte Zusammenspiel von Zahnarzt und Zahntechniker war zwischen dem natürlichen Zahn und der Nachbildung kein sichtbarer Unterschied mehr zusehen – Ästhetik in ihrer Vollendung. Besonders hob der Vortrag darauf ab, dass schöne Zähne unmittelbar mit besserer Lebensqualität verbunden sind. Schöne Zähne unterstreichen den Charme eines Menschen, sie geben ihm eine sympathische und gesunde Ausstrahlung. Ein weiterer, sehr interessanter Aspekt war die 5-jährige Vollgarantie proTaction auf Zahnersatz, der

durch die Veranstalter gewährt wird. Hierbei wird der Patient vor finanziellen Folgen im Falle eines Schadens an seinem Zahnersatz geschützt. Mehr dazu ist bei den Zahnärzten, den veranstaltenden Dentallabors (siehe unten) oder unter www.elephant-dental.de zu erfahren. Als Resümee lässt sich fest-



Die Informationsveranstaltung rund um schöne Zähne lockte viele Besucher in das Germanische Nationalmuseum in Nürnberg.

stellen: Eine gelungene Veranstaltung mit interessanten und wichtigen Informationen. Der heutige Zahnarztpatient wird in die Lage versetzt, sich eine maßgeschneiderte Lösung nach seinem persönlichen Schönheitsempfinden auszuwählen. Dementsprechend honorierten die Zuhörer die Ausführungen mit begeistertem Beifall. Nach dem Vortrag standen die verantwortlichen Labore aus dem Raum Nürnberg – Dentallabor Bärthlein (Erlangen), Dentaltechnik Keim (Röttenbach), Dentallabor Schläger (Nürnberg), Dentallabor C. Schütz (Erlangen), Dentallabor Vogel (Nürnberg), Zahn + Technik Wieprecht (Schwabach) sowie SD-Studio Dental (Veitsbronn) – im Foyer den Zuhörern persönlich für individuelle Gespräche zur Verfügung. Die angeregten Unterhaltungen an den Tischen zeigten das enorme Interesse der Besucher. **ZT**

Geballte Frauenpower: QM-System erfolgreich eingeführt

Drei Laborinhaberinnen haben den Schritt gewagt und vor knapp einem Jahr das Projekt „Zertifizierung“ in Angriff genommen. Das mittlerweile erfolgreich in ihren Betrieben eingeführte Qualitätsmanagement hat die ZT-Meisterinnen überzeugt – als tragende Säule soll es in den Laboren unverzichtbar werden.

Nach einem Jahr harter Arbeit haben es Gabriele Papenfuß, Irmgard Rautenberg und Dörte Thie geschafft: Sie haben in ihren zahn-technischen Betrieben ein Qualitätsmanagement-System aufgebaut und jeweils die Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2000 und DIN EN ISO 13485:2003 erhalten.

Schritt für Schritt

Der Aufbau eines Qualitätsmanagement-Systems hat die



Waren bei der feierlichen Übergabe der Zertifikate mit dabei (v. l. n. r.): Prof. Horst Hölz, Geschäftsführer isulogcert, ZTM Karlfried Hesse, OM der ZT-Innung Berlin-Brandenburg und Dipl.-Ing. Birgit Christalle, die „rechte Hand“ während des Zertifizierungsprozesses.

Damit haben die drei Unternehmerinnen aus Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern unter Beweis gestellt, dass in ihren Laboren nur Produkte mit einer gleichbleibenden Qualität angefertigt werden. Und nicht nur das: betriebliche und organisatorische „Aha-Effekte“, die schließlich zu einer Erleichterung der täglichen Arbeit führten, waren positive Begleiterscheinungen des Projekts „Zertifizierung“.

„Powerfrauen“ vor eine große Herausforderung gestellt, die sie jedoch gemeinsam gemeistert haben. Und so hat man sich, trotz der räumlichen Trennung, per Telefon oder E-Mail über alle notwendigen Schritte ausgetauscht. Eine wichtige Grundsatzentscheidung der drei Laborinhaberinnen war zunächst der Einbe-

zug einer Beraterin, die bei der Umsetzung der Zertifizierung viel unnütze Arbeit erspart und immer wieder den Blick



Freuen sich sichtlich über das Geschaffte (v.l.n.r.): ZTM Dörte Thie (Dental Studio Dörte Thie), ZTM Irmgard Rautenberg (Rautenberg Zahntechnik) und ZTM Gabriele Papenfuß (Dentallabor Papenfuß).

auf den konkreten Nutzen für die drei beteiligten Labore gelenkt hat. Mit dieser helfenden Hand an der Seite wurde schließlich die unüberschaubare Aufgabe „Zertifizierung“ in kleine Aufgabenbereiche geteilt und in jedem Betrieb ein Projektteam von zwei bis drei Mitarbeitern gebildet sowie ein Qualitätsbe-

auftragter bestimmt. Gemeinsam mit diesen wurden konkrete und messbare Qualitätsziele für die Unternehmen festgelegt.

Alle Mitarbeiter wurden in einem ersten Arbeitsschritt schließlich daran beteiligt, Arbeitsanweisungen für sämtliche im Betrieb anfallende Arbeitsschritte zu erstellen. Damit ist es möglich, Abweichungen bei der Herstellung von Zahnersatz aufzudecken und im Ergebnis Produkte von gleichbleibender Qualität herzustellen. In einem weiteren Schritt wurde – unter Beteiligung des gesamten Laborteams – eine produktbezogene, systematische Fehleranalyse durchgeführt, Fehlerursachen aufgespürt und entsprechende Gegenmaßnahmen ergriffen. Für die drei Unternehmerin-

nen erwies sich dieser Schritt als wertvolles Instrument, mit dem Bauchentscheidungen vorgebeugt und Reklamationsraten besser beurteilt werden können. Und schließlich wurde auch die Kommunikation zwischen Labor und Praxis sowie zwischen Labor und Lieferanten verbindlicher gestaltet. Es wurden Auftragszettel und Bestelllisten erarbeitet, Wartungs- und Materialbeschaffungspläne aufgestellt und eine Lagerordnung geschaffen.

Für Gabriele Papenfuß, Irmgard Rautenberg und Dörte Thie hat sich die einjährige Arbeit gelohnt, haben sich doch die mit der Zertifizierung verbundenen Maßnahmen bereits positiv in dem jeweiligen Labor be-

merkbar gemacht – ob im Verbrauch von Materialien oder in der Umsetzung täglich anfallender Arbeiten. In dem einem Jahr entstand so schließlich ein Handbuch für die tägliche Praxis, das für jeden der drei Betriebe individuell erweiterbar ist. Und für die drei Zahn-



Das eingeführte Qualitätsmanagement macht sich in den drei Betrieben bei der Umsetzung täglich anfallender Arbeiten bereits positiv bemerkbar.

technikermeisterinnen steht fest: Sie werden das Qualitätsmanagement in ihren Betrieben weiterentwickeln, verbessern und als tragende Säule unentbehrlich machen. **ZT**

Lothar Späth ehrt Kimmel Zahntechnik

Ein renommiertes Gütesiegel zeichnet ab sofort das Koblenzer Labor aus: Es gehört zu den innovativen TOP 100 der mittelständischen Unternehmen Deutschlands.

Prof. Dr. Nikolaus Franke, Wirtschaftsuniversität Wien, untersuchte den zahntechnischen Betrieb und fast 200 weitere Mittelständler in einer Vergleichsstudie auf die Förderung von Innovationen und ihren systematischen Umgang mit diesen. Schirmherr Lothar Späth überreichte den Geschäftsführern von Kimmel Zahntechnik – Andreas Kimmel, Franz Noll und Werner Schwartz – am 22. Juni in Berlin die begehrte Auszeichnung. Seit 1993 analysiert Franke, Professor für Entrepreneurship und Innovation, jährlich das Innovationsmanagement mittelständischer Unternehmen. Um in den Kreis der TOP 100 aufgenommen zu werden, müssen sich die Bewerber in fünf verschiedenen Disziplinen beweisen: Innovationserfolg, Innovationsklima, innovative Prozesse und Organisation, innovationsförderndes Top-Management sowie Innovationsmarketing. Den Teilnehmern eröffnet die Studie wichtige Chancen: Stärken und Schwachstellen werden identifiziert; der branchenübergreifende Vergleich mit anderen Unternehmen bietet die Möglichkeit, noch besser zu werden. Das herausragende Innovationsmanagement von Kimmel

Zahntechnik überzeugte in dieser Studie. Das Koblenzer Unternehmen gehört seit seiner Gründung im Jahre 1925 zu den größten Laboren in Deutschland und verbindet seit jeher Tradition mit Fortschritt. So überzeugten sie die Juroren



Geschäftsführer der Kimmel Zahntechnik: Franz Noll, Andreas Kimmel und Werner Schwartz (v. l. n. r.).

damit, dass sie auf dem Gebiet der CAD/CAM-Technik und der Herstellung von Restaurationen aus Vollkeramik zum überregionalen Marktführer avancierten. Durch die computergestützte Fertigung gepaart mit handwerklichem Geschick erreicht das Labor Qualitätsstandards, die sich jederzeit reproduzieren lassen. Für Zahnärzte und Patienten bedeutet dies ein größtmögliches Maß an Sicherheit. Innovation bedeutet auch, andere an seinen Kompetenzen

teilhaben zu lassen: Kimmel Zahntechnik ist einerseits kompetenter Ansprechpartner für sämtliche Problemlösungen in der zahnärztlichen Praxis und andererseits sind sie stolz darauf, seit Jahren als Pilotanwender von Dentalunternehmen und Ideengeber für die Entwicklung von CAD/CAM-Software- und -Hardwarekomponenten tätig zu sein. Die Auszeichnung mit dem Gütesiegel Top 100 beweist Kimmel Zahntechnik, dass das Unternehmen durch sein Innovationsmanagement auf dem richtigen Weg ist, weiterhin erfolgreich zu sein. Die Qualitätsstandards des ISO-zertifizierten Labors sichern zudem einen ständigen Verbesserungsprozess sowie erstklassige Qualität. Sicherlich auch ein Grund dafür, dass es in diesem Jahr einen zweiten Anlass zum Feiern gibt: Das 80-jährige Firmenjubiläum unter dem Motto „80 Jahre am Zahn der Zeit“.

ZT Adresse

Kimmel Zahntechnik GmbH
Ernst-Abbe-Straße 14
56070 Koblenz
Tel.: 02 61/98 44 4-0
Fax: 02 61/98 44 4-14
E-Mail: info@kimmel-koblenz.de
www.kimmel-koblenz.de

ZT Veranstaltungen Oktober 2005

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
6.10.2005	Hannover	Das Kiss-Konzept „All in one“ Referent: ZTM Jürgen Braunwarth	DeguDent Fr. Dräger, Tel.: 0 40/27 83 92-30
11./12.10.2005	München	IPS e.max – Technologie, Workshop 03 Referentin: Andrea Schelhorn	DL Vario Fr. Vetter, Tel.: 0 79 61/8 89-2 19
14./15.10.2005	Bad Bocklet	Präzision trifft auf Ästhetik II – Teleskopkronen Lava/GALVANO mit Modellguss-Tertiärkronen Referenten: ZTM Roland Mendle u. ZT Jürgen Kamp	DT&SHOP Tel.: 0 97 08/9 09-1 00
19.10.2005	Essen	CAD/CAM-Indikationen mit CEREC inLab Referent: TZ Matthias Wetzler	FUNDAMENTAL Fr. Jongeling, Tel.: 02 01/86 86 4-11
21.10.2005	Berlin	Rund um das Implantat-Modell – Modellherstellungskurs Referenten: ZTM Malek Mirabi u. Dietmar Bosbach	picodent Tel.: 0 22 67/65 80-0
21./22.10.2005	Bad Wörishofen	CeHa White Masterworkshop- Alles was möglich ist Referent: ZTM Thomas Kühn	C. Hafner Fr. Lindhorst, Tel.: 0 72 31/92 01 58
28.10.2005	Ispringen	Kieferorthopädischer Spezialkurs: Aktive und passive Federelemente für herausnehmbare kieferorthopädische Apparaturen Referent: ZT Martin Hartung	Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 70
28./29.10.2005	Berlin	Tooth Company – Interaction Keramik (2. Teil) Referenten: T. Hannemann/S. Witzenzellner	Elephant Dental Tel.: 0 40/5 48 00 60

ZT etkon CAD/CAM-Meetings 2005

„Im Jahr 2005 auf der Erfolgsspur – Marktstrategien für die neue Zahnheilkunde“: Die neue CAD/CAM-Eventreihe von etkon verspricht hochinteressante Vorträge ausgewählter Referenten sowie spannende Eventprogramme.

Sinsheim	Hamburg	Köln	Leipzig	Neuschwanstein
Auto & Technik Museum Sinsheim e. V.	Phönixhof Ruhrstraße 11	Galopprennbahn Köln-Weidenpesch	Porsche Leipzig GmbH Porschestraße 1	Festspielhaus Füssen Im See 1
15.10.2005	29.10.2005	05.11.2005	19.11.2005	04.02.2006
Dr. Karsten Kamm, ZTM Siegfert Witkowski, OA PD Dr. R. Luthardt, Dr. Werner Birgtechner, ZT Michael Stahl	Prof. Dr. Walter Lückerath, ZTM Fried/Dücomy, ZTM Joachim Maier, Dr. Werner Birgtechner, ZT Michael Stahl	Prof. Dr. Walter Lückerath, ZTM Jörg Bies, ZTM Siegfert Witkowski, Prof. Dr. Gerhard F. Riegl, ZT Michael Stahl	Prof. Dr. Walter Lückerath, ZTM Steffen Kautz, OA Dr. Florian Beuer, Prof. Dr. Gerhard F. Riegl, ZT Michael Stahl	OA Dr. Florian Beuer, Oliver Brix, ZTM Joachim Maier, Prof. Dr. Gerhard F. Riegl, ZT Michael Stahl

Sinsheim, 15.10.2005: Technik pur – das etkon-Seminar in den Hallen der weltbekannten Technikausstellung in Sinsheim. Kommen Sie mit an Bord der Concorde und erleben Sie den Ablauf eines Formel 1-Boxenstopps. Genießen Sie die exklusive abendliche Informationstour durch die Ausstellung mit anschließenden kulinarischen Highlights.

Hamburg, 29.10.2005: Wind und Meer – ein maritimes Seminarhighlight an Bord der „Mississippi Queen“. Während der eindrucksvollen Hafenrundfahrt vorbei an gigantischen Frachtschiffen erläutert Ihnen Kapitän Prusse die Technik der modernen Seefahrt. Norddeutsche Köstlichkeiten werden an Bord serviert.

Köln, 05.11.2005: Setzen Sie auf Sieg – Erleben Sie Pferdestärken live auf der Galopprennbahn Köln bei einem packenden Pferderennen. Erleben Sie danach das etkon-Seminar mit einem exklusiven Programm eines bekannten Stand-up-Comedian. Nach der Vorstellung ist für Ihr leibliches Wohl gesorgt.

Leipzig, 19.11.2005: Automobilbau von höchster Güte – das etkon-Seminar im Porsche Werk Leipzig. Bei einer exklusiven Führung durch die modernste Automobil-Produktionsstätte Deutschlands erhalten Sie ausführliche Antworten und Demonstrationen zu der Frage „Wie entsteht ein Porsche?“ Im Anschluss werden Ihnen festliche Spezialitäten serviert.

Neuschwanstein, 04.02.2006: Wandeln Sie auf den Pfaden des bayerischen Märchenkönigs Ludwig II. und erleben Sie bei einer exklusiven Führung als einzige Gäste nach den offiziellen Öffnungszeiten das sagenumwobene winterrliche Traumschloss. Danach speisen Sie im nahegelegenen Festspielhaus in Füssen wie die Könige.

Informationen erhalten Sie unter Tel.: 0 89/898 272 38 oder unter www.etkon.de
Alle 5 Veranstaltungen kosten jeweils p. P. 125 €



ANZEIGE

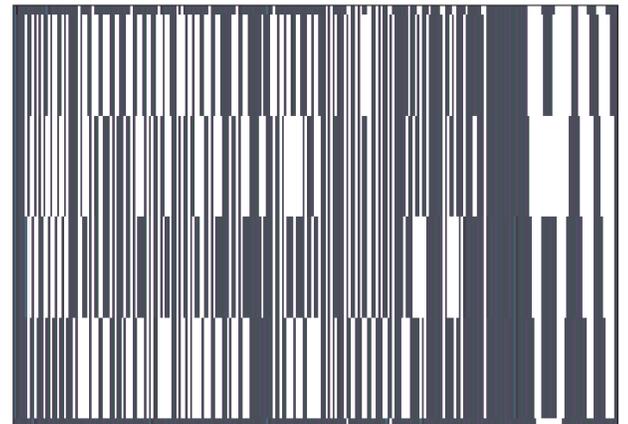
uniqm – das digitale QMH

ZT Kleinanzeigen

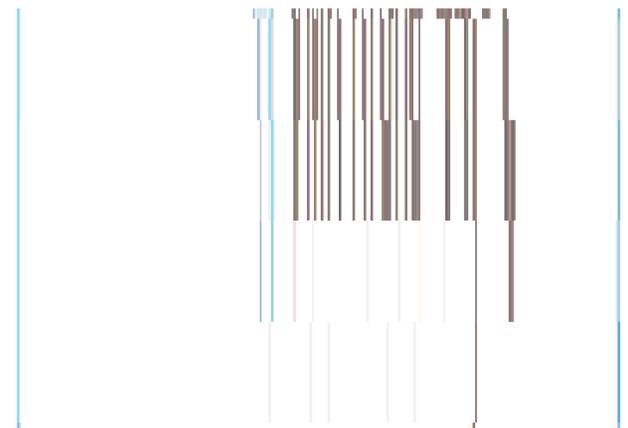
Spezialisierung in der Zahntechnik
Ihr Modellgusslabor in Ostwestfalen.
Für Sie fertigen wir kostengünstig hochwertigen Zahnversatz.
» Warum in die Ferne schweifen? «
Für Labore sind wir in Gütersloh zu erreichen. Profis der Modellgusstechnik stellen bei uns Prothesen aus der biologisch geprüften und nach CE zertifizierten CoCr-Legierung Biotell - Degudent her.
Anruf genügt!
Kostenlos bundesweiser Abhol- und Lieferservice!
SH Dentallabor für Stahlarbeiten ZIGGBH
Parkstraße 1 • 33332 Gütersloh
fon. 05 24 154 89 7 • fax. 05 24 153 21 50 • www.sh-denlab.de

ANZEIGE

ZT Fakten auf den Punkt gebracht.



Ein Teleskop-Revolution
Willkommen im neuen Teleskop-Zeitalter!
Schnell, präzise, aktiv und günstig!
Teleskop-Technik
» Ein völlig neues Verfahren zur Herstellung von Teleskop-Brillen aus selbstverlebbaren CoCrNi-Legierungen.
Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne.
MILADENT
Dr. Böhme & Kollegen GmbH
Im KIM 26 • 38844 Clausthal • Telefon: +49 (0) 531 87 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

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: 14. Oktober 2005

