

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor | www.zt-aktuell.de

Nr. 10 | Oktober 2009 | 8. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

ANZEIGE



Starke Argumente!

Immer mehr Dentallabore ergänzen ihr Angebot bereits professionell mit hochwertigem Zahnersatz von dentaltrade und schaffen sich so einen Wettbewerbsvorteil.

- ✓ einfacher Datentransfer für CAD/CAM
- ✓ keine Vertragsbindung
- ✓ voller Kundenschutz
- ✓ bundesweite Lieferung

dentaltrade
...faire Leistung, faire Preise
Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen

dentaltrade GmbH & Co. KG • Grazer Straße 8 • 28359 Bremen / Germany
info@dentaltrade.de • www.dentaltrade.de • freecall (0800) 247 147-1

Trübe Herbststimmung

Spätestens die IDS 2009 hat gezeigt, dass zahlreiche industrielle Lösungen zur Zahnersatzfertigung direkt in Zahnarztpraxen ansetzen. Gewerbliche Labore fragen sich vermehrt, ob ihre Position auf dem Dentalmarkt bedroht ist.

(ms) – „Sowohl das Spielfeld als auch die Spielregeln ändern sich.“ Mit diesen Worten hatte Christoph Weiss, Geschäftsführer der Bremer Goldschlägerei Wilh. Herbst GmbH & Co. KG (BEGO), im vergangenen Jahr die Zukunft einer digitalisierten Zahnheilkunde beschrieben. Teilen des Zahntechniker-Handwerks schwante dabei Böses. Aktuell befürchten Dentallabore deutschlandweit, dass Vertreter der Dentalindustrie moderne Arbeitsverfahren wie die CAD/CAM-Technologie oder das Lasersintern dazu nutzen, die Fertigung von Zahnersatz in großem Stil aus freien gewerblichen Laboren abzuziehen und zwischen Zahnärzten und sich selbst aufzuteilen. Nicht nur der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) rechnet damit, dass zwischen Industrie und Laboren künftig eine direkte Konkurrenz entsteht. „Wir verfolgen mit großer Sorge, dass die Industrie vermehrt Kontakt zu den Zahnärzten sucht und dabei die Labore



VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg setzt auf Gespräche zwischen Dentallaboren und der Industrie, um die derzeitigen Verstimmungen aus dem Weg zu räumen. Foto: Koelnmesse

umgeht, um dort zahntechnische Produkte zu verkaufen und zu platzieren“, sagt Jürgen Schwichtenberg, Präsident des VDZI. „Zudem stellen wir verstärkt fest, dass gefräste oder im Lasersinterverfahren hergestellte Produkte durch die Industrie so angeboten werden, dass die Fräsmaschinen, die die Industrie zuvor den Laboren verkauft hat, wirtschaftlich unrentabel werden.“

Unterschiedliche Wahrnehmung
Dem Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI) sind solche Sorgen derweil nicht bekannt. Pressesprecher Burkhard Sticklies lässt die Frage, ob die Dentalindustrie in Zukunft ein Wettbewerber der Dentallabore darstellen werde, unbeantwortet: „Das betrifft eher die

» Seite 4

ZT Aktuell

Bundestagswahl 2009

Mit dem Wahlausgang in Berlin verknüpfen Vertreter der Berufspolitik zahlreiche Hoffnungen.

Politik
» Seite 2

Führen will gelernt sein

Nikolaus B. Enkelmann erklärt, welche Verpflichtungen mit der Macht über andere verbunden sind.

Wirtschaft
» Seite 9

Candolor System-Prothetik (3)

Teil drei der Serie beschreibt die individuelle Fronzahnauflage.

Technik
» Seite 12

Hinein in die Ausbildung (2)

Die Herstellung einer Zahnfleischmaske ist Grundstein vieler weiterführender Arbeiten.

Technik
» Seite 14

Innovative Zukunft

Seit Mai 2009 ist Thomas Lüttke Vorstandsmitglied des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). Seine Hauptaufgabe ist die Öffentlichkeitsarbeit.

(cs) – Thomas Lüttke ist nicht nur technikbegeistert, sondern auch ein Verfechter neuer Innovationen: „Gleich nach der Eröffnung meines Labors im Jahre 1984 setzte ich Mikroskope ein und seit vielen Jahren beschäftige ich mich mit dentaler Fotografie und Computer-Simulation.“ Wie sich vermuten lässt, heißen Lüttkes Spezialgebiete CAD/CAM sowie der generelle Einsatz von Computern in der Zahntechnik, wie beispielsweise die Patientenberatung durch professionelle Bildbearbeitung. „Die Spezialität eines Zahntechnikermeisters in der heutigen Zeit sollte allerdings die kompetente Besetzung der Schnittstelle zwischen Labor und den Zahnarztpraxen sein“, gibt Lüttke zu bedenken. Dies bedeute Problemlösungen, Beratung über neue Technologien und den Einsatz von modernsten Materialien sowie eine verantwortungsvolle und kompetente Patientenberatung. Für den Zahntechnikermeister stehen die Gesundheit und das Wohlbefinden der Menschen im Vordergrund. Insbesondere der Einsatz biokompatibler und ungefährlicher Materialien liegt ihm am Herzen. So wurde das Labor im Jahre 2001 mit dem Berliner Umweltsiegel für das Handwerk ausgezeichnet.

ANZEIGE

esthetic-base® gold
die Stumpfgips Referenz – nur das Beste für Ihr Sägemodell!
www.dentona.de dentona

Und nicht nur das Material des Zahnersatzes, sondern auch dessen Herkunft spielen für Lüttke, der seit 1983 Zahntechnikermeister ist, eine große Rolle: „Meine Kunden bekommen von mir immer das Original: Qualitätzahnersatz aus einem Meisterbetrieb der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg, der nach QS-Dental Standard unter Qualitätssicherungsaspekten erfolgreich geprüft wurde.“

Ein weiterer wichtiger Aspekt in der Führung seines Unternehmens ist die Ausbildung des Nachwuchses. Im Jahre 2004 wurde ihm die Ehrung „Ausbildungsfreundlichster Betrieb 2004 des Bezirks Charlottenburg-Wilmersdorf“ zuteil. „Ausbildung steht von jeher ganz oben in unserem betrieblichen Selbstverständnis. Deshalb stellen wir jedes Jahr

» Seite 7

Suche nach drängenden Antworten

Auf dem zweiten Niedersächsischen Zahntechniker-Stammtisch stand die Frage im Mittelpunkt, ob digitale Verfahren Fluch oder Segen für die Zahntechnik bedeuten werden.

Unter dem Motto „Tatort CAD/CAM“ setzten sich am 11. September mehr als 100 Gäste des Stammtischs mit den Konsequenzen der fortschreitenden Technologie im Zahntechniker-Handwerk auseinander. Einem Thema,

das bewegt – im positiven wie im negativen Sinne. „CAD/CAM ist heute kein umstrittener Bereich mehr“, stellte Lutz Wolf, Obermeister der Niedersächsischen Zahntechniker-Innung (NZI), gleich zu Beginn der Veran-

staltung fest. „Die Resonanz auf diese Systeme reicht von großer Begeisterung über Zurückhaltung bis hin zu Sorge. Trotzdem wird über kurz oder lang kein Betrieb

» Seite 2

Bei diesem Angebot gibt es nur eine Nebenwirkung!

Jetzt mindestens 10,- € Rabatt pro Gramm auf alle Edelmetalle

Gerne gleichen wir Ihre Legierungen mit möglichen Dental Direkt-Alternativen ab.

Goldhotline: 05 21 - 299 360

*Angebot gilt pro Kunde im Aktionszeitraum vom 01.10. bis 31.10.09. Alle angegebenen Preise verstehen sich netto zzgl. gesetzl. MwSt. Preisänderungen und Liefermöglichkeiten sind vorbehalten. Alle Lieferungen erfolgen nach den gültigen Dental Direkt AGB. Die Gesamtbestellmenge ist auf max. 1 kg limitiert.



Dental Direkt Handels GmbH | Höfeweg 62 a | 33619 Bielefeld
www.dentaldirekt.de

*z. B. DD Economy®
Silber-Palladium-Legierung (ab 100 g):
Listenpreis: 16,85 EUR/g (01.10.09)
Aktionsrabatt: 11,00 EUR/g
Ihr EK: 5,85 EUR/g