

„Geld im Schlaf verdienen“

ProLab zeigt Erfolgsrezepte auf und informiert über neue Trends der Zahntechnik

Großen Anklang fand das Jahrestreffen der bundesweiten Vereinigung für Implantatprothetik e.V. ProLab sowie die Generalversammlung ProLab e.G. Vom 23. bis 25. April 2010 waren Mitgliedslabore aus ganz Deutschland in die traditionsreiche Goethestadt Weimar angereist. Rückblick, Zukunftsplanung und die Entwicklung von Visionen standen auf dem Plan.

Erweitert wurde das Programm durch Vorträge namhafter Referenten aus der Zahnmedizin, Zahntechnik, Rechtskunde und Industrie, die sich Zukunftsthemen in der Zahntechnik und Implantatprothetik widmeten.

Wie bleiben Dentallabore wettbewerbsfähig? Welche Materialien und Techniken werden den Markt bestimmen? Welche Chancen bietet die ästhetische Implantologie für die Zielgruppe der Best Agers? Welche rechtlichen Fragen gilt es in Bezug auf Patienten bei der Zusammenarbeit mit dem Partnerzahnarzt zu bedenken? Diese und andere Fragen wurden beim ProLab-Jahrestreffen in Weimar beantwortet. Außerdem stellte der Dentallaborhersteller Nobel Biocare mit deutschem Sitz in Köln seine jüngste Scannertechnologie *Nobel Procera* sowie *Nobel Guide* zur Unterstützung der Implantatplanung vor.

Werkstoffe der Zukunft sind keramisch

Anschaulich und anhand zahlreicher Beispiele verschiedener Analyse-Schritte und technischer Ausführungen erläuterte Zahntechnikmeister (ZTM) Patrick Rutten aus Belgien neue Trends und Materialien in der ästhetischen Implantologie. „Die Werkstoffe der Zukunft sind keramisch“, ist Rutten überzeugt. In seiner Praxis, die er gemeinsam mit Bruder Luc Rutten im Belgischen Tessenderlo betreibt, arbeitet er vorwiegend mit Verbindungen aus Zirkon und Feinstruktur-Keramik. Ein spannungsfreier Sitz müsse garantiert, Chipping und Sprünge in der Keramik vermieden werden. Da sei es besonders wichtig, beim Brennvorgang die unterschiedlichen Materialeigenschaften im Blick zu haben und die Temperatur und Ruhephasen entsprechend abzustimmen.

Zu einer modernen Ausstattung gehört für Rutten auch die computergesteuerte CAD/CAM-Technik. Eine exakte Dokumentation und Reproduzierbarkeit positiver Ergebnisse ermögliche eine konstant hohe Qualität bei gleichzeitiger Einsparung von Kosten und Zeit. Dies sei wichtig, denn immer mehr Patienten verlangten nach ästhetischem und feststehendem Zahnersatz zu bezahlbaren Preisen.

Implantologie bietet neue Chancen für Totalprothesen

Wie Teamwork in Perfektion funktioniert, zeigten der Zahnarzt, Zahntechniker und Implantologe Dr. Martin Rempfen und ZTM Franz

Hoppe aus Rheine in ihrem Beitrag „Vom Prothesen-TÜV zur implantatgetragenen Prothese. Der Aufbau einer Seminarreihe“. Nach langjähriger Zusammenarbeit und der Einsicht, dass nur bestehen wird, wer sich vernetzt und ständig weiterbildet, bündelten die Experten ihr Wissen. Sie entwarfen eine vierteilige Seminarreihe für Zahntechniker und Zahnmediziner. Ihr Konzept: 40 Prozent Theorie, 60 Prozent Praxisanteile. Ihr Ziel: Kompetenzerweiterung und eine computerunterstützte Systematisierung bestimmter Arbeitsprozesse, um „Qualität aus

ferung der Wahlartikel aussehen, zeigte Dietrich anhand von Musterbeispielen.

„Präzise Diagnose, mehr Planungssicherheit und Vorhersagbarkeit durch exakte 3-D-Darstellung, minimal-invasive Eingriffe mit schablonengeführter Chirurgie“, das sind die Vorteile, die Hebestreit bei *Nobel Guide* hervorhob. Eine Erweiterung des bisherigen Systems auch mit aktualisierter Software bringt unter anderem folgende neue Funktionen mit: schablonengeführte Chirurgie für (Mini)-Lappenbildung und direkt nach Zahnextraktion.

Kurzweilig und praxisnah informierte die Kölner Rechtsanwältin Birgit Reuber über rechtliche Besonderheiten bei der Implantologie: „Das Dentallabor hat in der Regel kein Vertragsverhältnis mit dem Patienten seiner Zahnarzt-kunden“, so die Expertin. Ihr Tipp:



Mitglieder der ProLab-Gruppe mit den Referenten der Jahrestagung

Deutschland“ zu sichern, sowie ein wertschätzender Umgang miteinander und mit den Patienten. Die eigene Erfahrung der Experten zeigte, dass es mit der Implantologie eine neue Chance auf festen Zahnersatz für Totalprothesenträger gibt. Wie die einzelnen Schritte aussehen können, von der Anamnese über das vom Ziel ausgehende „Backward planning“, die provisorische Versorgung, die chirurgische und prothetische Phase in Verbindung mit Attachmentssystemen bis hin zur Nachsorge, erfahren die Teilnehmer in der Fortbildungsreihe.

Neueste Technik für Sicherheit bei der Implantatplanung

Was mit innovativen Technologien möglich ist, demonstrierten die Systemspezialisten Ralf Hebestreit und Ralph Dietrich von Nobel Biocare. „Hochpräzise Scannertechnologie, bedienerfreundliche, ausgefeilte 3-D-Software, vielseitige Lösungsansätze für alle Indikationen“: Welche Arbeits- und Abstimmungsprozesse *Nobel Procera* bei der Brücken-, Steg- und Gerüstversorgung vereinfacht und wie die einzelnen Schritte von der Datenübertragung bis zur Lie-



Weitere Referenten waren (von links) Clemens Winter (B.S.D. Datentechnik), Gerhard Gerhold, Marcel Liedtke, Siegfried Dormann (Henry Schein), Ralph Dietrich (Nobel Biocare), ZTM Alexander Drechsel, RA Birgit Reuber und Ralf Hebestreit (Nobel Biocare).

Um die Patientendaten nutzen und dabei in puncto Datenschutz auf Nummer sicher zu gehen, sollten Techniker schriftlich eine fallbezogene Befreiung von der Schweigepflicht mit der Praxis vereinbaren. Auch die Anfrage, ob die Zahnarztpraxis fachkundig ist, DVTs auszuwerten, sei berechtigt und zeuge von der Kompetenz des Dentallabors.

Wie wichtig ist die Patientenaufklärung zu Zahnersatzmaterialien und Behandlungsalterna-



Teil des Begleitprogramms war der Theaterbesuch in Weimar.

tiven? Warum sollten die einzelnen Behandlungsschritte akribisch dokumentiert werden? Wo und wie lange sind Daten zu speichern? Anschaulich vermittelte die Rechts-Expertin, auf welche Fallstricke Zahnärzte in der Implantologie achten sollten und was das Partnerlabor im Sinne der Praxis leisten könne.

materialien, Werk- und Hilfsstoffe auf das Notwendigste reduzieren. Die Zahntechniker standen nun mit in der Verantwortung. Der Effekt: Der Materialeinsatz ist in den vergangenen Jahren messbar gesunken. Ein betriebsbezogenes Prämiensystem motiviert die Mitarbeiter zusätzlich zum Einsparen“, so Gerhold.

Mit der Einführung einer „Junior-Team-Fertigung“ komme man dem Bedürfnis der Patienten nach kostengünstigem Zahnersatz entgegen, dessen Qualität durch die Anleitung und Kontrolle erfahrener Zahntechniker garantiert sei. „Es gibt keine bessere Präsentation als die vor Ort“, lautet Gerholds Plädoyer für den Außendienst als ein weiterer Erfolgsfaktor zur Kundenpflege und Neukundengewinnung. Außerdem lasse er keine Messe, keine Gewerbeschau in der Region aus, um sich und sein Team persönlich bei den Patienten vorzustellen.

Wie wach Marcel Liedtke ist, zeigt sich an der Mitarbeiterzahl seines Dentallabors „Stachulla & Liedtke“, die in den vergange-

gruppen wie ProLab, DGZI oder DGOI seien wichtig, um sich hervorzuheben. Mit der Gründung des Implantat Centrums Augsburg sowie der Mitgründung des Privatinstututs für Implantologie und Parodontologie lebt Liedtke eine weitere Überzeugung: „Nur wer sich fortbildet und über sein eigenes Fachgebiet hinaus schaut, bleibt am Ball und bestimmt Trends selber.“

Wie konsequente Werbung zum Erfolg führen kann, erläuterte Alexander Drechsel anhand seiner Drechsel-Isus-Brücken- und Steggerüste. Das Titanbrückengerüst zum Beispiel wird mit Komposit verblendet und ist implantatgetragen eine kostengünstige Variante. Im ersten Jahr haben Drechsels Zahnärzte ihre Patienten mit Isus-Brücken- und Steggerüsten versorgt, für die insgesamt 66 Implantate verwendet wurden. Von der Vielfalt an Möglichkeiten der Stegkonstruktionen seien die Patienten sehr begeistert, was dem Dentallabor Drechsel den ein oder anderen Neukunden gebracht hat. Ein Kundenmailing, eine Info-Mappe mit Fallbeispielen für Zahnärzte, ein hochwertiger Folder für Patienten und der persönliche Kontakt bescherten Drechsel zahlreiche Aufträge.

Siegfried Dormann, Vertriebsmanager Henry Schein, stellte in seinem Vortrag ein „Kooperationskonzept für neue Implantatkunden“ vor. Um auch nicht spezialisierten Zahnärzten den Weg zur Implantologie zu ebnen, stelle der Industriepartner ProLab-Laboren ein Kommissionslager mit dem Implantatsystem *Alpha-tech* sowie chirurgische Werkzeuge zur Weitergabe an die Zahnärzte zur Verfügung. Darüber hinaus bieten Implantat-Spezialisten von Henry Schein regionale Fortbildungsveranstaltungen zu den Themen Chirurgie und Implantologie.

Auch das Begleitprogramm beim ProLab-Jahrestreffen in Weimar hatte einiges zu bieten. Bei einer Nachtwächterwanderung und dem Theaterbesuch des Lustspiels „Lotte in Weimar“ im Gewölbekeller gewannen die Besucher aus ganz Deutschland einen nachhaltigen Eindruck von der Vielfalt und dem Reiz der Goethestadt. Darüber hinaus nutzten sie die fortbildungsfreie Zeit zum Austausch mit Gleichgesinnten. ■

Geld im Schlaf verdienen

Mit Unterstützung von Clemens Winter (B.S.D. Datentechnik, Freiburg) zeigte Gerhold, wie sich in seinem familiengeführten Meisterbetrieb „Rappe Zahntechnik“ mit einem komplexen Materialverwaltungsprogramm der Verbrauch signifikant reduzieren ließ. „Durch die Herausgabe nur nach Anforderung am Terminal und die genaue Dokumentation des Technikers/abteilungsbezogenen Verbrauchs konnten wir unsere Ma-

nen sechs Jahren um ein Drittel gestiegen ist. Ein wichtiges Kapital seines Erfolgs sei sein Team, auf das er sich verlassen könne, wenn er bei Kunden unterwegs ist. „Persönliche Präsenz und dem Kunden sowie seinen Patienten das VIP-Gefühl durch Chefbetreuung geben“, dies sei ein wesentlicher Teil seines Erfolgs, so Liedtke. Auch die klare Positionierung zu „Made in Germany“ sowie die Mitgliedschaft in Qualitätsverbänden und Fach-