

## 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 41/52 86-0  
E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de

## Katja Römhild (kr)

(Assistenz Chefredaktion)

Tel.: 03 41/52 86-0  
E-Mail: katja.roemhild@dotzauer-dental.de

## Redaktionsleitung

Cornelia Pasold (cp), M.A.

Tel.: 03 41/4 84 74-1 22  
E-Mail: c.pasold@oemus-media.de

## Redaktion

H. David Koßmann (hdk)

Tel.: 03 41/4 84 74-1 23  
E-Mail: h.d.kossmann@oemus-media.de

## Matthias Ernst (me), ZT

Betriebswirt d. H.

Tel.: 09 31/5 50 34  
E-Mail: ernst-dental@web.de

## Projektleitung

Stefan Reichardt  
(verantwortlich)

Tel.: 03 41/4 84 74-2 22  
E-Mail: reichardt@oemus-media.de

## Anzeigen

Lysann Pohlann  
(Anzeigenposition/  
-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 (PC: Fritz!Card)  
E-Mail: pohlann@oemus-media.de

## Herstellung

Christine Noack

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

Die ZT Zahn Technik Zeitschrift erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0.

Die Beiträge in der „Zahn Technik Zeitschrift“ 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.

## ANZEIGE

## Glänzend geschützt



## VERNAX Distanzlacke

- Silber- und goldfarben
- 8–10 Micron Schichtstärke
- Spezielles Metallpulver ermöglicht mikrofeinen Schutzfilm
- Unlöslich gegen alle Isoliermittel und gegen abdampfen
- Hitzebeständig beim Tiefziehen und Tauchwachsen

## Weitere Infos? Katalog? Bestellung?

Tel. 02 03/9 92 69-0

Fax 02 03/29 92 83

E-Mail: info@hagerwerken.de

Internet: www.hagerwerken.de

Postfach 10 06 54 · D-47006 Duisburg

**HÄGER  
WERKEN**  
Dentalprodukte weltweit  
Dental Products Worldwide

## Kampf gegen schlechte Zahlungsmoral im Handwerk

ZDH fordert rasche Umsetzung des Gesetzesentwurfs zur besseren Durchsetzung von Forderungen / Zahn-techniker-Handwerk bislang nicht berücksichtigt / Forderungsschutz von Laboren nach wie vor unzureichend

(kr) – „Der Werkunternehmer ist – wie andere aus einem gegenseitigen Vertrag zur Vorleistung Verpflichtete – strukturell benachteiligt“, hieß es in einer Stellungnahme des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) aus dem Jahr 2003 zum Entwurf des Forderungssicherungsgesetzes (FoSiG). Es liege in der Natur der Vorleistungspflicht, dass die Leistungserbringung unter dem Risiko des finanziellen Unvermögens des anderen Vertragspartners erfolge. Die schlechte Zahlungsmoral von Auftraggebern erschwert dabei die ohnehin schon schwierige Situation in vielen Handwerksbetrieben, so auch in der Zahntechnik.

Laut einer Pressemitteilung des Verbands entstehen nach Schätzungen der Europäischen Kommission jährlich ein Schaden von 23,4 Mrd. € und ein Verlust von rund

400.000 Arbeitsplätzen durch nicht bezahlte Rechnungen. Daher forderte der ZDH

bereits Anfang April dieses Jahres beschäftigte. Wichtig für den Verband sei dabei

zahlungen und die Beschränkung des Druckzuschlags im Regelfall auf höchstens das Doppelte der zu erwartenden Mängelbeseitigungskosten. Das Gesetz, das seit mehreren Jahren schon auf Absehung wartet, leiste laut ZDH-Meldung einen großen Beitrag zu einer besseren Absicherung von Handwerksunternehmen, wenngleich die Problematik des schlechten Zahlungsverhaltens damit nicht gelöst werden könne. Leider ist dieses Gesetz bislang unerheblich für das Zahn-techniker-Handwerk und trägt nicht zu einem besseren Forderungsschutz zahntechnischer Betriebe bei – es betrifft hauptsächlich das Bauwesen. Bleibt weiterhin zu hoffen, dass auch die Zahn-techniker bei dem Problem der schlechten Zahlungsmoral baldmöglichst Unterstützung erhalten. ■



jüngst vom Gesetzgeber ein schnelles Umsetzen des Entwurfs zum „Gesetz zur Sicherung von Werkunternehmeransprüchen und zur verbesserten Durchsetzung von Forderungen“, kurz Forderungssicherungsgesetz, mit dem sich der Deutsche Bundestag in erster Lesung

der Punkt, nach dem bei Abnahme eines Werks durch den Auftraggeber keine Abnahmeverweigerung wegen angeblicher Mängel durch den Auftraggeber an dessen Subunternehmer erfolgen dürfe. Weiterhin seien wichtige Elemente des FoSiG die Erleichterung der Abschlags-

## Happy Birthday VDZI!

Am 24./25. August 1956 wurde der Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen gegründet.

(cp) – Die ersten Versuche, alle rein gewerblichen zahntechnischen Labore in einen Dachverband zusammenzufassen, reichen bis ins Jahr

1929 zurück. So wurde am 29. November 1929 der „Reichsverband rein gewerblich zahntechnischer Laboratorien Deutschlands e.V.“ gegründet. Nachdem ein Jahr später das Gewerbe der Zahn-techniker als selbstständiges Handwerk anerkannt wurde, legten 1932 die ersten Zahn-techniker eine Meisterprüfung ab. Drei Jahre später wurde die Pflichtmitgliedschaft in den Innungen eingeführt. Nach Ende des Zweiten Weltkrieges starteten die Innungen – nun ein Zusammenschluss auf freiwilliger Basis – einen Neubeginn ihrer Tätigkeit. 1946 entstand in der britischen Besatzungs-

zone dann der westdeutsche Innungsverband (Hohmann-Verband), 1951 in der amerikanischen und französischen Zone der „Bundesverband der rein gewerblichen zahntechnischen Laboratorien“ (BgZL). Mitte Juni des glei-

## ANZEIGE



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

chen Jahres wurde dann die so genannte „Ulmer Vereinbarung“ zwischen dem BgZL sowie dem Verband der Deutschen Zahnärztlichen Berufs-

vertretung (VDZB) getroffen, die ab sofort die Grundlage für die künftigen Beziehungen zwischen Zahn-techniker-Handwerk und Zahnärzteschaft bildete. Nach einigen Verwirrungen im Handwerksrecht und zähen Verhandlungen wurde im September 1953 dann eine einheitliche gesetzliche Grundlage für das Handwerk – die Handwerksordnung – geschaffen, in der die Meisterprüfung als Voraussetzung zur Handwerksausübung verankert wurde. Um künftig noch geschlossener auftreten und politische Ziele besser durchsetzen zu können, schlossen sich schließlich am 24./25. August 1956 in Augsburg der BgZL und der Hauptinnungsverband zum Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) zusammen. ■

## ZT Leserbriefe

**Bezüglich des Berichtes zur Diskussionsrunde Auslandszahn-ersatz: „Aus Dornröschenschlaf aufwachen – Dental-labore müssen sich zunehmendem Wettbewerb stellen“, ZT 6/06, S. 1, 4 und 5 (Anm. d. Red.)**

Seit Jahren verändert sich der Markt für zahntechnische Produkte. Ganz richtig beschreibt die Berichterstattung über Ihre Diskussionsrunde zum Thema Auslandszahn-ersatz, dass die deutsche Politik im Sinne des Verbrauchers mehr Wettbewerb gewollt hat. Als Folge muss sich jeder einzelne Betrieb den Herausforderungen der Globalisierung stellen. Jammern hilft nichts und die Labore stellen sich besser schnell mit intelligenten Konzepten auf die Situation ein. Dennoch wird in der Öffentlichkeit ein falsches Bild geprägt, wenn suggeriert wird, dass Qualität keine Unterschiede kennt. Eine solche Darstellung verleitet Verbraucher dazu, lediglich die Preise für Produkte miteinander zu vergleichen. Umso mehr, wenn die Verbraucher mangels Sachkenntnis die Leistungsfähigkeit des Produktes nicht vergleichen können!

Aus diesem Grund gaukeln die von Ihnen eingeladenen Zahnersatz-Importeure mit enormem Marketing- und Werbeaufwand dem Verbraucher hohe Qualität aus einem Billiglöhland vor. Damit führen sie Patienten bewusst in die Irre. Dies ist der eigentliche Skandal! So lange diese Falsch-Informationen weiterhin – einseitig unterstützt durch Krankenkassen und Medien – auf die Bevölkerung herabrieseln, wird der Verbraucher nur schlecht verstehen, warum es sich lohnt, sich mit teurerem Zahnersatz aus Deutschland versorgen zu lassen. Dennoch: Die deutsche Zahn-technik ist an der Weltspitze positioniert. Deutschland besitzt weltweit den höchsten Ausbildungsstand. Hervorragende Zahn-techniker aus Deutschland werden auf der ganzen Welt gesucht. Diesen grundsätzlichen Qualitätsvorsprung besitzt kein Billiglöhland der Welt und auch keine Dentale Handelsgesellschaft – auch dann nicht, wenn irgendein Meister korrigierend an den chinesischen Arbeiten herumschleift, bevor sie an die Zahnarztpraxen ausgeliefert werden. Ich stimme Ihrem Gast Herrn Schultheiss von Dentaltrade teilweise zu – der 3,5-prozentige Marktanteil des Auslandszahn-ersatzes am Gesamtvolumen ist nicht das Problem. Herr Schultheiss verschweigt jedoch das wahre Problem: den unverhältnismäßig hohen Preisdruck auf Qualitätszahn-ersatz! Durch ausländische Billig-Angebote können Zahnarztpraxen bei gleich bleibendem Qualitätsanspruch unsere einheimischen Dentallabore mit Niedrigpreisen unter Druck setzen! Diese Entwicklung vernichtet Wertschöpfung und dadurch Arbeitsplätze in unserem Land und muss schnellstens beendet werden. Die Aufgabe aller hiesigen Zahn-techniker sollte es sein, dies dem Verbraucher selbstbewusst zu vermitteln und Patienten vom Mehrwert unserer Produkte gegenüber ausländischem Billigzahn-ersatz zu überzeugen. Denn die direkte Nähe der deutschen Labore zum Zahnarzt und Patienten eröffnet die entscheidende Chance, viel besser zu sein als jedes 8.000 Kilometer entfernte Asien-Labor. Nur Labore, die sich noch auf dem Qualitätsniveau der 80er-Jahre bewegen, werden angreifbar. Zwei Chancen hat das deutsche Zahn-techniker-Handwerk, die Preisspirale nach unten aufzuhalten:

1. Flächendeckende Image-Werbung schafft ein Gegengewicht gegen den massiven Werbedruck der Dentalimporteure. Mit Radiowerbung geht die Bremer Zahn-techniker-Innung hier neue Wege.
2. Patienten müssen in die Lage versetzt werden, sich für Qualitätszahn-ersatz zu entscheiden. Das wird erreicht, indem man Kooperationen mit Versicherern sucht und gemeinsam Zusatzversicherungen bewirbt.

ZTM Sven Davidsmeyer, Mitglied des Vorstandes der ZT-Innung Bremen

