ZT POLITIK

Partnerschaft mit gemeinsamen ...

Der Geschäftsführer der MediKompass GmbH Prof. Dr. Dr. Claudius Schikora sieht in der AOK Baden-Württemberg einen starken Partner.

Dr. Rolf Hoberg, Vorstandschef der AOK Baden-Württemberg, beschreibt die Kooperation als wichtige Informationsquelle für die Versicherten.

ZT Fortsetzung von Seite 1

Für Hoberg ist das Unternehmen auch deshalb ein seriöser Anbieter, weil die Website mit dem freiwilligen Prüfzeichen des TÜV Saarlands zertifiziert wurde. Bei einer repräsentativen Umfrage im Juni 2007, an der ungefähr 600 Kunden teilnahmen, konnte das Portal mit einer Notenverteilung von eins bis fünf bewertet werden. Kriterien waren unter anderem die Informationsverständlichkeit, die Fachkompetenz der Mitarbeiter, die Transparenz der Bewertung sowie die Kundenzufriedenheit. Das Ergebnis des Servicetests ergab die Note 1,42, somit „sehr gut".

Neben der TÜV-Zertifizierung sei laut der MediKompass GmbH die Art der Bewertung ein weiteres Kriterium, in dem sie sich von der Konkurrenz-Website unterscheiden. Nach der Behandlung hat der Patient die Möglichkeit, seinen Zahnarzt zu bewerten. „Die Erfahrung zeigt, dass die Qualität so nachhaltig gesichert bleibt. Schließlich weiß der Zahnarzt, dass er eine Beurteilung erhält", resümiert Prof. Schikora.

ANZEIGE

Nach sechs, zwölf und 18 Monaten werden die Kunden nochmals gebeten, Bewertungen abzugeben, denn erst dann zeige sich, ob die Behandlung auch wirklich erfolgreich war. Schneidet ein Zahnarzt mehrfach schlecht ab, wird dieser aus dem Portal verwiesen. Aus der genannten Umfrage ging hervor, dass 98,4 Prozent der Patienten mit ihrem Zahnarzt zufrieden sind. „Somit wird aus einer subjektiven eine objektive Bewertung", so Prof. Schikora.

Die Firma MediKompass GmbH wurde im Mai 2006 gegründet und gehört der Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck an. Sie betreibt mehrere Online-Plattformen für Preisvergleiche im medizinischen Bereich. Auf www.zahngebot.de können sich Patienten unverbindlich und kostenlos Alternativangebote verschiedener in Deutschland niedergelassener Zahnärzte für zahnärztliche Behandlungen einholen. Nach eigenen Aussagen können Kunden somit bis zu 40 Prozent beim Zahnersatz sparen. ZT

ZT Der aktuelle Kommentar

Betriebswirt d. H. Roman Dotzauer, Fachredakteur der *ZT Zahntechnik Zeitung* und Laborinhaber in Chemnitz.

Liebe Kollegen,

Internetauktionen sind der große Renner. Auf einschlägigen Internetportalen werden Zahnersatz und zahnärztliche Leistungen gehandelt wie gebrauchte Autoreifen oder unbrauchbar gewordene Konsumgüter, die im Keller den Platz für Neues versperren.

Dass gerade eine Krankenversicherung ihre Versicherten auf ein solches Auktionsportal aufmerksam macht, ist schon mehr als bedenklich. Offizielles Ziel dabei: Die Patienten sollen deutlich sparen. Doch wie soll das bei hochwertigen zahntechnischen Versorgungen aus Deutschland gehen? Was lassen die Billig-Anbieter weg? Kommt der Zahnersatz aus dem Ausland?

Die AOK Baden-Württemberg hat sich über diese Fragen offensichtlich wenig Gedanken gemacht und setzt sogar noch eins drauf. Das Unternehmen, welches das Auktionsportal betreibt, sei deshalb seriös, weil es ein freiwilliges Prüfzeichen des TÜV Saarlandes trägt und suggeriert damit unterschwellig, die von den Auktionsteilnehmern angebotene Qualität sei TÜV-zertifiziert. Im gleichen Atemzug wird die hohe Zufriedenheit der Kunden bei der Bewertung der abgeschlossenen Behandlung erwähnt.

Prüfzeichen und Qualität sind jedoch zwei unterschiedliche Sachen:

Erstens mag das Prüfzeichen für das Auktionsportal an sich sprechen. Über die Qualität der angebotenen Versorgung sagt es aber noch lange nichts aus. Zweitens halte ich es für unredlich zu behaupten, dass ein Patient nach einem Zeitraum von 18 Monaten tatsächlich die Qualität der Versorgung beurteilen kann. Zahnärzte und Zahntechnikermeister beurteilen die Qualität einer Versorgung nach Kriterien wie Randschluss, Funktion, Ästhetik, Phonetik, Materialgüte, Prozessqualität/Verarbeitung, Service, Langlebigkeit und vieles mehr. Das freundliche Lächeln der Zahnarzthelferin oder der finanzielle Einsparungserfolg sind keine maßgeblichen Kriterien.

Man kann der AOK Baden-Württemberg nur raten, sich schleunigst von der Kooperation mit dem Auktionsportal zu verabschieden. Letztlich geht es bei solchen Auktionen nur um den Preis und nachrangig um die Qualität. Diese wird weder vor noch nach der Behandlung von den Portalbetreibern oder der AOK geprüft. Sie unterliegt ausschließlich dem subjektiven Empfinden der Patienten. Verbindliche Qualitätsversprechen der Anbieter gibt es nicht.

Hoffentlich wächst bei der AOK gleichzeitig die Erkenntnis, dass es langfristig falsch und schädlich ist, sich derart negativ in das Vertrauensverhältnis zwischen Zahnarzt/Zahntechniker des Patienten einzumischen. ZT

Ihr Roman Dotzauer

Die Zahnrestauration im Fokus

Der Forschungspreis Vollkeramik prämiert Fortschritte in der vollkeramischen Zahnversorgung.

Zum 8. Mal seit ihrem Bestehen und ermuntert durch die Kompetenz der bisherigen, belohnungswürdigen Arbeiten, schreibt die Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V. erneut den Forschungspreis für bisher noch nicht eingereichte wissenschaftliche Arbeiten auf den Gebiet der vollkeramischen Zahnversorgungen aus.

Mit der Stiftung des Preises sollen Forschungsarbeiten und Publikationen in folgenden Themengruppen gefördert werden:

- Defektorientierte Behandlung für den Einsatz vollkeramischer Werkstoffe
- Darstellung von Risikofaktoren mit Keramikwerkstoffen und Befestigungssystemen
- Erfahrungen mit adhäsiven Verfahren
- Bearbeitungstechniken verschiedener Keramiken
- Untersuchungen über das Langzeitverhalten
- Evaluation für eine praxisgerechte Umsetzung.

Der Forschungspreis 2008 wird voraussichtlich am 4. November 2009 in München auf dem 9. Keramik-Symposium im Rahmen des Kongresses der DGZMK und des Bayerischen Zahnärztetages verliehen. Abgabetermin der Arbeiten zum „Forschungspreis Vollkeramik" ist der 28. Februar 2009. Der Preis ist mit insgesamt 5.000 Euro dotiert. Bewerber können ihre Arbeiten unter der nachfolgenden Adresse einreichen. ZT

ZT Adresse

Arbeitsgemeinschaft für Keramik
in der Zahnheilkunde e.V.
Postfach 100 117
76255 Ettlingen
Tel.: 07 21/9 45 29-29
Fax: 07 21/9 45 29-30
E-Mail: info@ag-keramik.de
www.ag-keramik.eu

Privat steht drauf, privat ist drin

ZT Fortsetzung von Seite 1

deseinheitlichen Verzeichnis enthalten sind, bei der Versorgung mit Zahnersatz einschließlich Kronen und Suprakonstruktionen, wenn eine zahnprothetische Versorgung notwendig ist und die geplante Versorgung einer Methode entspricht, die vom Gemeinsamen Bundesausschuss bei dem vorliegenden Befund anerkannt ist. Erstattungsfähig sind nur Aufwendungen für Leistungen, die der vertragszahnärztlichen Regelversorgung entsprechen. Wählt die versicherte Person einen über die Regelversorgung hinausgehenden gleichartigen oder davon abweichenden andersartigen Zahnersatz, hat sie die Mehrkosten selbst zu tragen. Die erstattungsfähigen Aufwendungen für zahntechnische Leistungen werden ersetzt auf der Grundlage der von den Landesverbänden der gesetzlichen Krankenkassen und den Innungsverbänden der Zahntechniker vereinbarten Höchstpreise für zahntechnische Leistungen. Werden die zahntechnischen Leistungen von Zahnärzten erbracht, vermindern sich die entsprechenden Preise um fünf Prozent." Damit gilt, dass der Versicherte im Basistarif nur das als Geldleistung bzw. Zuschuss erstattet bekommt, was auch der GKV-Versicherte von seiner Krankenkasse für die Regelversorgung erhalten würde.

Berechnungsregeln für Leistungen im Basistarif der PKV

Versicherte im Basistarif bleiben Privatversicherte. Daher gilt weiterhin die Kostenerstattung. Die freie Arztwahl ist auf Vertragsärzte (Kassenärzte) beschränkt. Der Privatversicherte im Basistarif kann alle Leistungen mit dem Zahnarzt vereinbaren. Etwaige Leistungen, die dem Patienten in Art und/oder Höhe mit dem Basistarif nicht erstattet werden, hat dieser wie üblich selbst zu tragen. Die Abrechnung zahnärztlicher Leistungen erfolgt auf der Grundlage der privaten Gebührenordnung für Zahnärzte. Für das zahntechnische Labor bedeutet dies, dass seine Leistungen entsprechend dem privaten Leistungs- und Preisverzeichnis des Labors zu berechnen sind. Der Zahnarzt darf keine BEL-Abrechnung für diese Leistungen verlangen. Die entsprechenden Regelungen des SGB V, insbesondere die Höchstpreisregelungen. finden im Verhältnis zum zahntechnischen Labor keine Anwendung. ZT

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

Fachredaktion
Roman Dotzauer (rd)
Betriebswirt d. H.
(V.i.S.d.P.)
E-Mail: roman-dotzauer@dotzauerdental.de

Matthias Ernst (me)
Betriebswirt d. H.
Tel.: 09 31/5 50 34
E-Mail: m.ernst-oemus@arcor.de

Redaktionsleitung
Matthias Scheffler (ms)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
E-Mail: m.scheffler@oemus-media.de

Redaktion
Claudia Schellenberger (cs) M.A.
Tel.: 03 41/4 84 74-1 43
E-Mail: c.schellenberger@oemus-media.de

Projektleitung
Stefan Reichardt (verantwortlich)
Tel.: 03 41/4 84 74-2 22
E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Produktionsleitung
Gernot Meyer
Tel.: 03 41/4 84 74-5 20
E-Mail: meyer@oemus-media.de

Anzeigen
Marius Mezger (Anzeigendisposition/-verwaltung)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 27
E-Mail: m.mezger@oemus-media.de

Herstellung
Nadine Ostermann
Tel.: 03 41/4 84 74-1 14
E-Mail: n.ostermann@oemus-media.de

Abonnement
Andreas Grasse (Aboverwaltung)
Tel.: 03 41/4 84 74-2 00
E-Mail: grasse@oemus-media.de

Die *ZT Zahntechnik Zeitung* erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelexemplar: 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 Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

ZERO

stone

0 0 0 0 0 0

% expansion

dentona®

„Ich bin einfach recht gut vorbereitet gewesen.“

Ein Labor in Bad Segeberg beschäftigt Deutschlands derzeit beste Nachwuchs-Zahntechnikerin. Die 23-jährige Sarah Ahlers hat als Bundessiegerin den 57. Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks 2008 gewonnen. Im Gespräch mit der *ZT* verrät sie, welcher Aufwand hinter solch einer Auszeichnung steckt.

ZT Frau Ahlers, für welche Arbeit genau wurden Sie im November in Wiesbaden als Bundessiegerin geehrt?
Im Grunde gab es den Preis für mehrere Arbeiten, die während meiner Gesellenprüfung entstanden. Das waren zum einen die Aufstellung einer Oberkiefer- und Unterkiefertotalen nach der TiF-Methode. Dann eine kleine Brücke vom Dreier bis zum Fünfer, wobei der Dreier und der Vierer vollverblendet waren und der Fünfer ein Vollguss. Hinzu kamen ein Modellguss im Unterkiefer und zwei Fräskronen.

ZT Das sind recht unterschiedliche Arbeiten. Worin bestand für Sie die Herausforderung bei der Herstellung?
Die Brücke empfand ich schon als ziemlich anspruchsvoll, obwohl es nur eine kleine war. Aber man will sie ja so hübsch wie möglich gestalten.

ZT Und die anderen Arbeiten sind Ihnen leichter gefallen?
Nun, die Brücke war jetzt auch nicht zu schwer. Ich bin einfach recht gut vorbereitet gewesen. Durch die viele Arbeit im Labor hatte ich in Hinblick auf die Prüfung einiges an Erfahrung. Ich habe bereits viel mit Keramiken gearbeitet und kenne mich auch ganz gut im Gold- oder Modellguss aus.

Otto Kentzler, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks, überreicht Sarah Ahlers persönlich die Auszeichnung als Bundessiegerin.

ZT Gibt es bei der Arbeit im Labor ein Gebiet, das Sie als Ihr Steckenpferd bezeichnen würden?
In einem relativ kleinen Labor wie hier muss man alles machen, was anfällt. Bei uns ist niemand ausschließlich beispielsweise für Edelmetalle oder Kunststoff zuständig. Ich mag diese Mischung und drücke mich um keine Arbeit herum.

ZT Tatsächlich um gar keine?
Na ja, eher ungern fertige ich Reparaturen. Und bei den neueren Arbeiten scheue ich mich noch etwas vor einer Totalprothetik. Die liegt mir einfach noch nicht so. Aber ich vertraue da auf den Lerneffekt. Je öfter man etwas Bestimmtes tut, desto besser geht es einem von der Hand.

ZT Als Auszeichnung haben Sie einen Förderpreis inklusive eines Stipendiums in Höhe von 5.100 Euro für Weiterbildungen erhalten. Gibt es bereits konkrete Pläne, was Sie damit machen wollen?
Ja, ich werde das Geld nutzen, um Vorbereitungskurse auf die Meisterschule zu besuchen. Das ist insgesamt eine sehr teure Angelegenheit und dafür habe ich nun zum Glück ein richtig gutes Startkapital.

ZT Wäre die Meisterschule auch ohne den Preis eine Option für Sie gewesen?
Ja, darüber nachgedacht habe ich bereits vorher. Aber wahrscheinlich hätte ich länger damit warten müssen.

ZT Warum würden Sie Jugendlichen eine Ausbildung zum Zahntechniker empfehlen?
Weil es ein sehr abwechslungsreicher Beruf ist. Es kann natürlich auch richtig anstrengend sein, bereitet auf der anderen Seite aber oft auch sehr viel Spaß. Wenn man gern mit vielen verschiedenen Werkstoffen arbeiten möchte und dabei wechselnde Tätigkeiten mag, dann ist das der richtige Beruf dafür. Hier lernt man den Umgang mit Gold, Gipsen, Keramiken und anderen Tausend verschiedenen Sachen, was die Arbeit äußerst vielfältig macht. Und mit dem Meister gibt es zudem echte Weiterbildungschancen.

ZT Frau Ahlers, vielen Dank für das Gespräch! ZT

Perfekte Dissertation gesucht

Kuratorium perfekter Zahnersatz fordert Nachwuchswissenschaftler erneut zum Wettstreit auf.

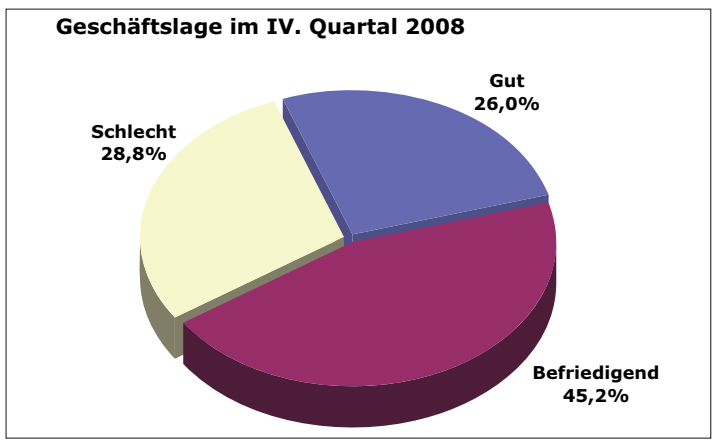
Zum 17. Mal schreibt das Kuratorium perfekter Zahnersatz seinen mit 2.000 Euro dotierten Dissertationspreis aus. Mit diesem Preis wird jährlich die beste zahnmedizinische Dissertation ausgezeichnet, die einen Bezug zur zähnärztlichen Prothetik und Werkstoffkunde, insbesondere zur Zahntechnik hat.
Als Voraussetzung für die Teilnahme an diesem Wettbewerb gilt, dass das Promotionsverfahren im Jahre 2008 erfolgreich abgeschlossen wurde. Aus jeder Abteilung einer Klinik oder eines Zentrums kann dabei nur eine Arbeit eingereicht werden. Der Betreuer der Arbeit muss die Einreichung bestätigen. Außerdem müssen bis zur Einsendefrist am 31. Mai 2009 vier gedruckte Exemplare der Dissertation bei der Pressestelle des Kuratoriums eingegangen sein. Interessenten von Universitäten, die keine gedruckten Exemplare verlangen, müssen vier anerkannte Belegexemplare vorlegen. Ein Preisrichterkollegium, das sich aus Mitgliedern des Wissenschaftlichen Beirats des Kuratoriums zusammensetzt, bewertet die eingereichten Arbeiten. Diese Jury behält sich vor, den Preis unter mehreren Bewerbern zu teilen oder auch auf die Vergabe des Preises zu verzichten. Einsprüche gegen die Entscheidung der Jury sind ausgeschlossen.
Der Dissertationspreis wird traditionell bei der Herbst-Pressekonferenz des Kuratoriums feierlich überreicht. Dabei wird dem Preisträger oder der Preisträgerin die Möglichkeit gegeben, die Ergebnisse der Arbeit in einem Kurzvortrag vorzustellen. Bewerber können ihre Arbeiten unter der nachfolgenden Adresse einsenden. ZT

ZT Adresse

Kuratorium perfekter Zahnersatz
Dr. Karin Uphoff
Alfred-Wegener-Str. 6
35039 Marburg
Tel.: 0 64 21/4 07 95 40
Fax: 0 64 21/4 07 95 79
E-Mail:
pressestelle@kuratorium-perfekter-zahnersatz.de
www.kuratorium-perfekter-zahnersatz.de

Investitionen vor der IDS

Die zahntechnischen Meisterbetriebe verzeichnen ein positives Jahresende. Der Umsatz stieg im letzten Quartal, als auch während des gesamten Jahres.



Das Gesamtergebnis der zahntechnischen Meisterbetriebe hat sich 2008 im Vergleich zum Vorjahr leicht verbessert. Der kumulierte Umsatz liegt um 5,4 Prozent über dem Ergebnis des Jahres 2007. Dies ergeben die neuesten Zahlen der Konjunkturumfrage des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). Nach einem vergleichsweise auftragsschwachen (Spät-)Sommer erzielten die zahntechnischen Meisterbetriebe im IV. Quartal 2008 erwartungsgemäß ein Umsatzplus. Im Vergleich zum IV. Quartal 2007 beläuft sich das Plus auf 5,5 Prozent.
Der Umsatzanstieg führte im IV. Quartal 2008 zu einer besseren Beurteilung der Geschäftslage. Während 26 Prozent der Meisterlabore eine gute Geschäftslage angeben, bewerten 28,8 Prozent aller antwortenden Teilnehmer die Lage als schlecht. Dadurch steigt der Geschäftslagenindex, der sich in der Differenz von positiver und negativer Bewertung ausdrückt, im Vergleich zum III. Quartal 2008 von minus 25,8 Prozent auf minus 2,8 Prozent und erreicht seinen höchsten Stand seit vier Jahren.
Für das IV. Quartal 2008 lässt sich insgesamt eine gegenüber den vorangegangenen Quartalen deutlich erhöhte Investitionsbereitschaft beobachten.

ANZEIGE

Ein Grund hierfür kann in der im März stattfindenden Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln liegen, zu der wieder zahlreiche Produktneuheiten und technische Verbesserungen vorgestellt werden. Knapp ein Viertel der an der Umfrage teilnehmenden Betriebe plant im I. Quartal 2009 Investitionen in den eigenen Betrieb. ZT

Mit leiseren Tönen vor, auf und hinter der Bühne

Auf der Festveranstaltung würdigen mehrere Redner die berufspolitischen Errungenschaften sowie die menschlichen Qualitäten von Manfred Heckens und gratulieren herzlichst zu dessen freudigem Jubiläum.

Manfred Heckens hat sein 60. Lebensjahr vollendet. Aus diesem Anlass wurde dem Landesinnungsmeister der Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz (ZTI Rheinland-Pfalz) im Rahmen einer Feierstunde am 23. Januar das „Handwerkszeichen mit vergoldetem Mittelfeld“ des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks und die „Goldene Kammermünze“ der Handwerkskammer Rheinhessen von Kammerpräsident Karl Josef Wirges überreicht. Laudator ZTM Klaus Kanter verlieh dem Jubilar auf der Veranstaltung in Mainz die Ehrenmitgliedschaft der Klaus-Kanter-Stiftung.
„Verlässlich, gescheit, wohlgesonnen und wenn nötig auch warnend mit den leiseren Tönen“, mit diesen Worten beschrieb Kanter seinen Freund und langjährigen Weggefährten Heckens. Dieser sei ein politischer Mensch, der nicht Kraft seiner Stimme, sondern mithilfe seiner Argumente andere überzeugen könne. „Nicht der laute, nicht der raue Umgangston, sondern das stete, überlegte Handeln – mal im Hintergrund und manchmal auch mitten auf der Bühne – das ist sein Stil“, so Kanter. Auf jene Weise habe der gebürtige Mainzer sich in seiner Position als Obermeister der Innung Rheinland-Pfalz nachdrücklich für die Betriebe eingesetzt.
Ein Blick zurück verdeutlicht, woher diese tiefe Überzeugung stammt. Seine Mutter ist es, die Heckens nach dessen Schulzeit eine Lehre als Zahntechniker empfiehlt. Im Mainzer Labor Wilhelm Kimmel beginnt eine eindrucksvolle Berufslaufbahn. Doch Heckens ist nicht nur als Handwerker erfolgreich. Der Judoka wird in seiner Jugend gleich mehrfacher Rheinhessen-Meister.
Seinen Start als selbstständiger Unternehmer erlebt er 1976. Inzwischen in Frankfurt am Main lebend, übernimmt er ein dortiges Dentallabor. Mit der Wahl 1985 in den Bundesvorstand des Verbandes der Deutschen Zahntechniker-Innungen (VDZI) beginnt die langjährige berufspolitische Tätigkeit des Mannes, der privat dem Männerchor im heimischen Nackenheim vorsteht. Ob als Leiter der Öffentlichkeitsarbeit des VDZI, Vorstandsmitglied der ZTI Rheinland-Pfalz, deren Landesinnungsmeister, als Mitglied der Vollversammlung der Handwerkskammer Rheinhessen in Mainz oder als Vorstandsmitglied der Kammer – Heckens sucht die Verantwortung. Stets will er die Grenzen des Möglichen ausloten, denkt auch darüber hinaus, verfolgt eine klare Linie und erreicht so das Mögliche.
Den Einsatz all seiner Talente sowie das ständige Ringen um Erfolg würdigt Kammerpräsident Wirges in seiner Rede. „Sie nutzen Ihre Erfahrung, Ihr Organisationstalent, Ihre unerschöpfliche Energie und Ihre vielfältigen Kontakte aus, um als Unternehmer, Ehrenamtsträger, Kommunalpolitiker und als Mensch Ihren Mitmenschen nützlich zu sein. Deshalb sind Sie so erfolgreich.“ Aus diesem Grunde sei Heckens „für unsere Gesellschaft ein Glücksfall“. Der auch selbst Glück gehabt habe. Denn das Handwerk beweise, dass „auch ein so engagierter Chef nur so gut ist, wie es ihm eine mithelfende und einsatzfreudige Mitarbeiterschaft erlaubt. Dies ist im Labor Heckens gewährleistet.“ ZT

Karl Josef Wirges, Präsident der Handwerkskammer Rheinhessen (li.) überreicht Landesinnungsmeister Manfred Heckens zu dessen 60. Geburtstag die Ehrennadel des Zentralverbandes des Deutschen Handwerkes „Handwerkszeichen mit vergoldetem Mittelfeld“.

CONNECT

Konzentrieren Sie sich auf das Sichtbare ...

Garantierte Verblendsicherheit durch abgestimmte Keramiksysteme.

Elephant

dental health products

Ihre Antwort auf die steigende Nachfrage nach kostengünstigem Zahnersatz.

Wir unterstützen Ihren Erfolg.

www.elephant-dental.com

CE 0344

Elephant Dental GmbH Tibarg 40 22459 **Hamburg** Gratis-Telefon 08 00 - 865 55 37 Gratis-Fax 08 00 - 35 37 42 68 (Elephant) E-mail hamburg@eledent.de

„Unser Unternehmenskonzept steht im Gegensatz zur Politik des VDZI“

Neben der traditionellen Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker haben sich in den vergangenen Jahren in Deutschland zahlreiche weitere Unternehmenskonzepte entwickelt. So kombiniert etwa Smile4fair als dentale Handelsgesellschaft deutsche Meisterlabore mit ausländischer Fertigung. Die *ZT* sprach mit Geschäftsführer Uwe Kanzler über dessen Firmenidee, das aktuelle Berufsbild des Zahntechnikers sowie sein Verhältnis zur hiesigen Berufspolitik.

Für Uwe Kanzler, Geschäftsführer von Smile4fair, ist Auslandszahnersatz ein Puzzelteil im Angebot eines erfolgreichen Dentallabors.

ZT Herr Kanzler, Smile4fair besteht seit rund vier Jahren. Wie beurteilen Sie Ihre Entwicklung seitdem?

Bei unserem ersten Center-Gründungs-Treffen Ende 2004 kamen acht Smile4Fair Center, zusammen. Heute haben wir mit weit über 60 Kollegen Center-Verträge geschlossen. Wir legen sehr viel Wert auf gesundes, nachhaltiges Wachstum.

ZT Zudem betreiben Sie seit über 25 Jahren ein eigenes Dentallabor in Soest. Was gab den Ausschlag, daneben Smile4fair zu gründen?

Im Grunde war es die Entwicklung des Marktes sowie die Nachfragen meiner Kunden nach günstigem Zahnersatz.

ZT Das Unternehmenskonzept beruht auf dem Import ausländischen Zahnersatzes und der Leistung entsprechender Vor- und Nacharbeit in Deutschland. Warum haben Sie dieses Konzept gewählt?

Da die Laborpartner die gesamte Arbeitsvorbereitung vor Ort durchführen, schlagen wir drei Fliegen mit einer Klappe: Erstens reduzieren sich die möglichen Fehlerquellen um 70 bis 80 Prozent. Zweitens bleibt der Kontakt zwischen Zahnarzt und Labor unbeschädigt. Und drittens bleibt der Zahnarzt in den gewohnten Händen und muss nicht für das preisgünstige Angebot „fremdgehen“. Die Produktion läuft nach eigens definierten Qualitätskriterien ab.

ANZEIGE

ZT Sehen Sie vor dem Hintergrund Ihrer Geschäftsidee eine Veränderung im Berufsbild des Zahntechnikers?

Das Berufsbild des Zahntechnikers hat sich bereits heute durch völlig veränderte Marktsituationen stark gewandelt und wird sich in Zukunft weiter verändern. Noch vor zehn Jahren wäre es unvorstellbar gewesen, dass ein/e Zahntechniker/in von acht Arbeitsstunden mindestens sechs am Scanner verbringt. Wachsmesser und Bunsenbrenner erscheinen da als Reliquien aus vergangenen Zeiten. Ein Laborleiter, der sich nicht mit Qutsourcing beschäftigt und die Eigenfertigung durch intelligenten Zukauf ergänzt, hat schon heute das Nachsehen. Importzahnersatz ist ein wichtiges Puzzleteil, das eigene Unternehmen für die Zukunft fit zu machen.

In den chinesischen Laboren koordinieren deutsche Zahntechniker die Arbeit.

ZT In einem Artikel aus dem vergangenen Jahr sagen Sie, Sie hätten versucht, sich mit „Ignoranz, Unwissen, aber auch Arroganz und Selbstgefälligkeit“ dagegen zu wehren, dass Zahnärzte über große Handelsgesellschaften Auslandszahnersatz beziehen. Später habe ein Freund Ihnen die Augen geöffnet. Wer hat aus Ihrer Sicht im deutschen Zahntechniker-Handwerk die Augen immer noch verschlossen?

Hiermit war die deutsche Zahntechnik insgesamt angesprochen. Dazu gehöre natürlich auch ich. Mittlerweile haben viele Kollegen erkannt, dass, wenn ein Bedarf geweckt und von anderer Seite bedient wird, Verhinderungspolitik nicht das geeignete Mittel ist. Man muss sich dieser Nachfrage stellen und sie intelligent bedienen. Wer heute auf den Zug aufspringt, hat noch alle Chancen. Ich gebe zu, einige werden das nie erkennen.

ZT Im selben Artikel sagen Sie an anderer Stelle: „Dieser Markt wird sich weiterentwickeln. Wir werden das nicht aufhalten ... Nur wenn wir uns an diesem Markt beteiligen, können wir ihn beurteilen und zu unserem Vorteil lenken.“ Wie wollen Sie eine Lenkung des Marktes bewerkstelligen?

Wir sind weit entfernt von Selbstüberschätzung. Den Markt werden wir mit unserem Konzept nicht lenken. Aber jeder, der sich an diesem Markt beteiligt, kann für sich und seine Kunden etwas lenken.

ZT Die Innungen betreiben gemeinsamen mit dem Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) eine Berufspolitik, welche den Verbleib der gesamten Herstellungskette in Deutschland betont. Wie sehen Sie Ihr Unternehmenskonzept im Vergleich dazu?

Natürlich steht unser Unternehmenskonzept im krassen Gegensatz zu der Berufspolitik des VDZI. Die Innungen haben sich nun einmal so entschieden und konnten sich vielleicht auch gar nicht anders entscheiden. Die großen Handelgesellschaften zeigen, wie unrealistisch diese Traumvorstellung ist. Alle Skandale der Vergangenheit haben daran nichts verändert.

ZT Auf Ihrer Homepage versprechen Sie Laboren durch eine Zusammenarbeit mit Smile4fair sichere Arbeitsplätze. Wirkt die Auslagerung der Produktion von Zahnersatz ins Ausland dem nicht entgegen?

Nein, im Gegenteil. Die Aufträge, die unsere Partner über Smile4Fair abwickeln, hätten das Labor bestenfalls als Kostenvoranschlag erreicht. Viele unserer Zahnarzt-Kunden sind froh, dass sie ein Patientenklientel erreichen können, welches einen schmalen Geldbeutel besitzt. So stärken wir die Kundenbindung und halten den Low-Budget-Wettbewerb auf Distanz.

ZT Welchen Stellenwert messen Sie in diesem Zusammenhang der zahntechnischen Aus- und Fortbildung bei?

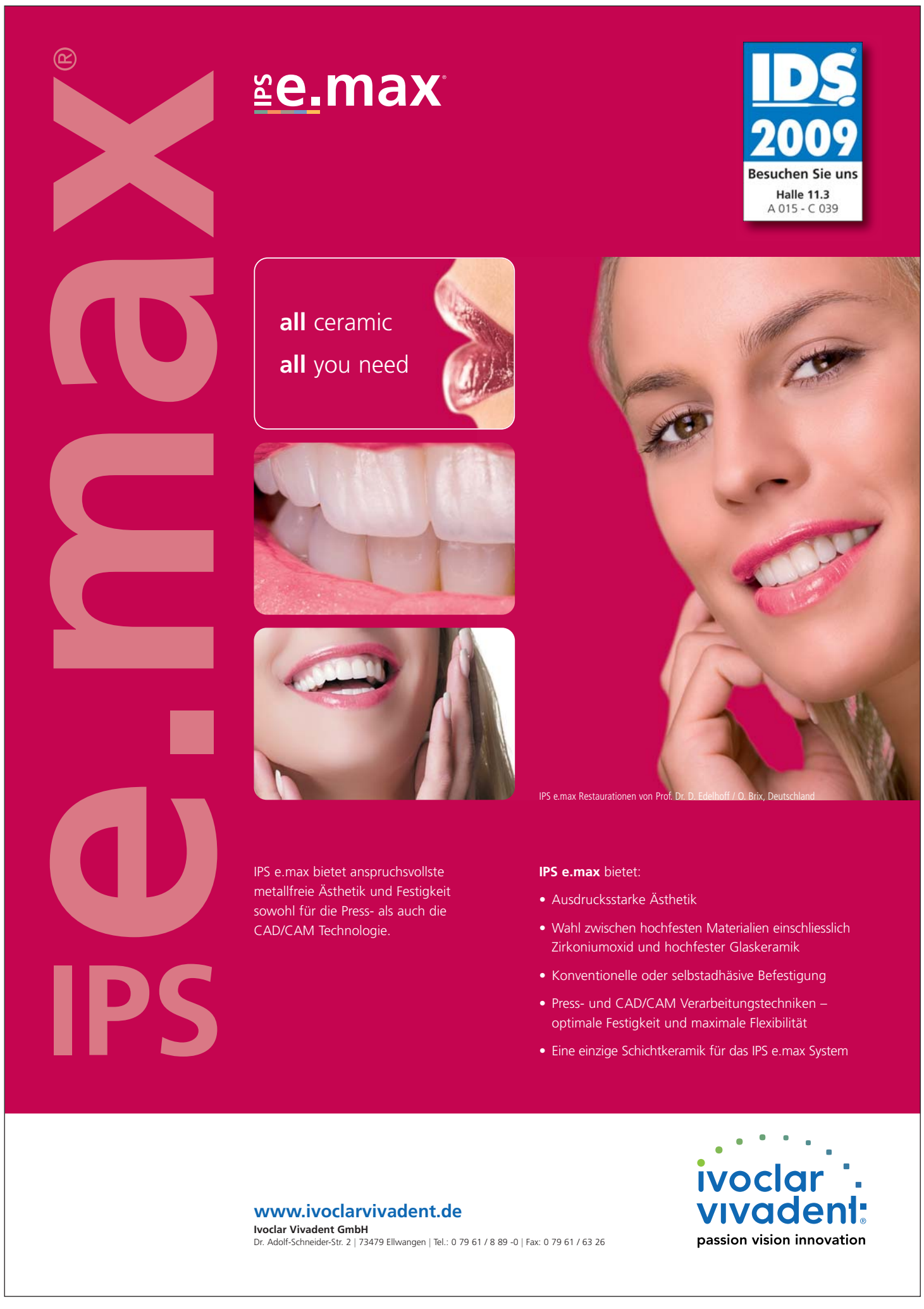
Diese beiden Dinge schließen sich selbstverständlich in keinster Weise aus. Die zahntechnische Aus- und Weiterbildung ist von elementarer Wichtigkeit. Wir sind nicht zuletzt wegen unseres außergewöhnlich hohen Ausbildungsstandards in Deutschland weltweit als führende Nation anerkannt. Aber die anderen haben aufgeholt. Ein Phänomen, das übrigens nicht allein der Zahntechnik vorbehalten ist. Wir müssen unsere jungen Leute nicht mehr weiter auf dreigliedrige Brücken trainieren, wir müssen sie auf den Markt vorbereiten. Lassen Sie uns die Augen weit aufmachen und schneller werden.

ZT Sie legen viel Wert auf die Zusammenarbeit mit meistergeführten Laboren. Ist Importzahnersatz das richtige Aushängeschild für solche Labore?

Wird Importzahnersatz mit einem durch und durch seriösen Konzept versehen und als zusätzlicher Baustein in der ohnehin großen Angebotspalette eines guten Labors geführt, ist er ein Teil des Aushängeschildes.

ZT Herr Kanzler, vielen Dank für das Gespräch! ZT

ANZEIGE



PEOPLE HAVE PRIORITY

Es ist eine Perfecta Welt

Grenzenlose Fantasie ist unentbehrlich für Ihre Arbeit. Täglich müssen Sie kreative Visionen entwickeln und umsetzen. Dort – bei der Umsetzung Ihrer kühnsten Ideen – haben unsere Entwickler angesetzt. Und das derzeit beste Laborwerkzeug für Sie entwickelt. Die neue Perfecta ist da!
Jetzt mit extra starkem 100.000 U/min. Motor: Für perfekte Bearbeitung von Zirkon. Wobei übrigens so wenig Arbeitsgeräusch entsteht, dass Sie Ihr Kundentelefon jederzeit hören ... Ab jetzt lebt und arbeitet jeder von uns in einer Perfecta Welt.
Wo der Fantasie keine Grenzen gesetzt werden.

perfecta 900

W&H Deutschland, **t** 08682/8967-0 oder unter **wh.com**

Besuchen Sie uns auf der IDS in Köln, Halle 10.1, Gang C/D, Stand-Nr. 10+11