

# ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Nr. 1  
Januar  
2003  
2. Jahrgang  
ISSN: 1610-482X  
PVSt: F 59301  
Entgelt bezahlt  
www.zt-zeitung.de  
Einzelpreis 3,50 €

## Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Kritik am VDZI	GKV-Beitragserhöhungen	Frische Brise aus Holland	Blick in die Zukunft
Ostdeutsche Obermeister gründen Kooperationsgemeinschaft.	Die günstigsten Krankenkassen der einzelnen Bundesländer im Überblick.	Staubarme Einbettmasse für alle Anwendungen in der Guss- und Presstechnik.	Fachkongress „Zukunftssicherung im Gesundheitswesen“ findet zum zweiten Mal statt.
■ Politik_7	■ Wirtschaft_13	■ Technik_15	■ Service_20

## Wirbel um Reformen im Gesundheitswesen

Mittelfristige Streichung von Zahnbehandlungen und Zahnersatz aus GKV-Leistungskatalog geplant

Leipzig (cs) – Noch bis vor wenigen Monaten schien in der Gesundheitspolitik alles klar zu sein. Eine „Effizienzrevolution“ sollte durch mehr Wettbewerb, veränderte Formen der Vertragsgestaltung sowie Angebote der integrierten Versorgung finanzielle Ressourcen erschließen, um das Gesundheitswesen weiter finanzierbar zu erhalten. Sozialministerin Ulla Schmidt war eigens dafür von Kanzler Schröder beauftragt worden. Wie das Ganze finanziert werden sollte, sparte man allerdings schon da aus. Als dann im Herbst die Rürup-Kommission ins Leben gerufen wurde, hoffte man endlich die Lösung al-

ler Probleme gefunden zu haben. Ein 26-köpfiges Expertengremium sollte nun Ideen liefern, wie die sozialen Sicherungssysteme künftig finanziert werden sollen. Für erste größere Verwirrung sorgte dann das so genannte „Strategiepapier“ zur Gesundheitspolitik, welches das Kanzleramt kurz vor Weihnachten vorlegte. Neben „Beitragsrückerstattungen für kostenfreie Jahre“ sowie der Möglichkeit der Aufsplittung in eine „Grund- und Wahlversorgung“ spricht man sich darin ebenfalls für „Wahltarife mit Eigenleistungen aus“, obwohl Ministerin Schmidt doch stets betont hatte, dass es jene

Wahltarife in der gesetzlichen Krankenversicherung mit ihr nicht geben werde. Kaum war die Rürup-Kommission ins Leben gerufen, sorgten deren Mitglieder bereits für weiteren Diskussionsstoff. Jüngster Streitpunkt sind die Vorschläge des Freiburger Professors und Kommissionsmitglieds Bernd Raffelhüschen zur gesetzlichen Krankenversicherung. Ginge es nach ihm, sollten die Kassenleistungen für Zahnbehandlungen und Zahnersatz ab 2005 in jährlichen Schritten um je zehn Prozent verringert und ab 2014 dann ganz gestrichen werden.

Politik\_2

## Kanzler drückt auf das Tempo

Bericht der Rürup-Kommission bereits im Sommer erwartet

Leipzig (cs) – Bundeskanzler Gerhard Schröder (SPD) will die angekündigten Reformen im Gesundheitswesen offenbar schneller umsetzen als bisher geplant. „Noch vor der Sommerpause erwarte man den Bericht der Rürup-Kommission“, sagte Regierungssprecher Bela Anda gegenüber dem „Tagesspiegel“. Nachdem zuerst von Herbst die Rede war, soll der Kommissionsvorsitzende Bert Rürup nun bereits im Mai eine erste Richtung der angestrebten Reformen der Einnahmeseite im Gesundheitswesen vorlegen. Denn spätestens Ende Mai muss Bundesfinanzminister Hans Eichel dann der EU-Kom-

mission Rede und Antwort stehen und die Auswirkungen der Reformvorhaben auf die Sozialkassen und öffentlichen Haushalte vortragen. Während sich die Rürup-Kommission vordergründig mit dem Erschließen neuer Finanzquellen für die Kassen befassen sollte, hatte Sozialministerin Ulla Schmidt für das Jahr 2003 eine Strukturreform angekündigt, die sich hauptsächlich mit der Ausgabenseite im Gesundheitswesen auseinandersetzt. Sie wird nun ihren Reformfahrplan ebenfalls kräftig straffen müssen. Schließlich hatte man sich während eines Gesprächs mit dem Kanzler

darauf geeinigt, dass die Überlegungen des Bundesgesundheitsministeriums auch in die Arbeit der Rürup-Kommission einfließen sollen. Zudem hatte sie bereits vor Weihnachten enormen Druck von Seiten des Kanzleramts erfahren, als dieses das so genannte „Strategiepapier“ zur Gesundheitspolitik vorlegte. Darin hatte sich eine Arbeitsgruppe im Kanzleramt unter anderem für Wahltarife in der gesetzlichen Krankenversicherung ausgesprochen. Ob die Reformvorschläge von Regierung und Rürup-Kommission nun noch dieses Jahr in einem gemeinsamen Gesetzespaket geregelt werden, bleibt abzuwarten.

ANZEIGE

## Kein Licht am Ende des Tunnels

Düstere Wachstumsprognose des DIW verschärft Situation der Handwerkswirtschaft

Leipzig (cs) – Die stockende Entwicklung der Konjunktur in Deutschland wird auch weiterhin ihre Schatten auf die Handwerkswirtschaft werfen. Hatte sich der Konjunkturabschwung im Handwerk im Jahre 2002 bereits dramatisch verschärft, wird sich die Situation, folgt man den jüngsten Prognosen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) zur wirtschaftlichen Entwicklung Deutschlands, wohl noch weiter zuspitzen. In seinem am 7.01.03 veröffentlichten Konjunktur-Ausblick senkte das DIW seine Wachstumsprognose für das Jahr 2003 von zuletzt 0,9% auf 0,6% und rechnet somit auch für 2004 nur mit einem Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von höchstens einem Prozent. Eine schwache Binnenkonjunktur war und

wird demnach auch künftig der Hauptgrund sein, der die Umsatzkurve des Handwerks immer weiter nach unten zieht. Dabei lag der Anteil des Handwerks am Bruttoinlandsprodukt im vergangenen Jahr bereits unter 10% gegenüber 13% im Jahr 1995 (Quelle: Dt. Handwerks Zeitung). Nach Auffassung des DIW resultiert die anhaltend schwache Binnenkonjunktur vor allem aus der Steuer- und Abgabenpolitik der rot-grünen Koalition. Steuererhöhungen sowie die spürbaren Anhebungen der Beitragssätze zur Sozialversicherung ließen das verfügbare Einkommen kaum steigen. Die daraus resultierende Kaufzurückhaltung der Verbraucher wird folglich auch weiterhin die Geschäftstätigkeit der am Endverbraucher orientier-

ten Handwerkszweige hemmen. Auch das Zahntechniker-Handwerk musste für 2002 eine Verschlechterung seiner Geschäftstätigkeit hinnehmen. Hatte sich die Lage 2001 noch etwas entspannt, verzeichnete man wenig später bereits deutliche Umsatzverluste. Gleichzeitig sorgten ungenügende Preisanpassungen für zahntechnische Leistungen in den gesetzlichen Krankenkassen für erheblichen Druck innerhalb der Branche. Die schlechte konjunkturelle Situation des Zahntechniker-Handwerks spiegelt sich auch im ersten Rücklauf unseres Fragebogens „Wie geht's uns denn heute?“ wider, den wir Ihnen in der Dezember-Ausgabe vorstellten.

Wirtschaft\_14

Fortsetzung von Seite 1

Außerdem sprach er sich für eine Selbstbeteiligung der Versicherten für ambulante Behandlungen und Medikamente von jährlich 900 € aus. Raffelhüschen hoffe somit, den Beitragssatz der GKV von derzeit durchschnittlich 14,2% des Bruttoeinkommens auf 12,4% senken zu können. Sowohl Bert Rürup als auch Kommissionsmitglied Karl Lauterbach äußerten sich kritisch gegenüber den Vorschlägen ihres Kollegen. Schließlich waren diese der Kommission vorab noch nicht einmal vorgestellt, geschweige denn intern diskutiert worden.

Während sich der Kommissionsvorsitzende zum Vorstoß inhaltlich nicht äußern wollte, gab Lauterbach an, ihnen ablehnend gegenüber zu stehen. Kritik kam auch vom Klinikärzte-Verband Marburger Bund. Dessen Vorstandsvorsitzender Frank Ulrich Montgomery äußerte gegenüber dem „Tagesspiegel“, dass „man künftig die Armen an ihrem Gebiss erkennt, ist in unserem Sozialsystem nicht denkbar“. Ebenso bezeichnete er die von Raffelhüschen empfohlene jährliche Selbstbeteiligung als „nicht machbar und durchsetzbar“. Lediglich die Zahnärzteschaft selbst begrüßte die Vor-

schläge Raffelhüschen. BZÄK-Präsident Jürgen Weitkamp versicherte, dass es „den Aufschrei der Empörung“ von Seiten der Bundeszahnärztekammer nicht geben wird. Im Gegenteil, gut an diesem Vorschlag sei laut Weitkamp die Idee, das starre Konzept der Pflichtversicherung endlich zu durchbrechen. „Ob man so weit gehen könne und müsse, die Zahnmedizin ganz aus der GKV herauszunehmen, hänge entscheidend auch von der Akzeptanz in der Bevölkerung und sozialverträglichen Umsetzung ab.“ Jürgen Feddervitz, Vorstandsvorsitzender der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV), kommentierte den Vorstoß der Kommission damit, dass „Querdenker Reformen in die Gänge brächten“. „Ohne das Instrument der Selbstbeteiligung kommen die Reformgestalter in der Gesundheitspolitik nicht aus. Und die zahnärztliche Versorgung ist geradezu ein ideales Feld für alternative Modellstrukturen“, so Feddervitz. Schließlich sei im Zahnersatz seit langem die Selbstbeteiligung der Patienten durch den Eigenanteil eingeführt. „Befürchtungen, Zahnbehandlungen ließen sich vom Einzelnen nicht finanzieren, seien unbegründet.“ So grübelt man in der Kom-

mission rund um Bert Rürup also weiter und sorgt täglich für neue Hiobsbotschaften, wie das Gesundheitswesen effizienter gestaltet werden kann. Doch nicht nur aus dem Expertenteam rund um den Darmstädter Professor sind immer neue, teilweise verwirrende Reformtöne zu hören. Auch Bundessozialministerin Schmidt sorgte rund um den Jahreswechsel speziell innerhalb der Zahn-techniker-Branche für reichlich Aufregung. In einem Treffen mit dem Obermeister der Zahntechniker-Innung Nordbayerns (NBZI), Rudolf Lamml, rund um das beschlossene Vorschaltgesetz (die ZT-Zeitung berichtete) offerierte sie ihm gleich weitere Reformvorhaben, über die Lamml anschließend dann per Rundschreiben seine Mitglieder informierte und damit für heftigen Wirbel sorgte. So ließ er darin verlauten, dass laut Auffassung der Ministerin die Zahn-techniker es durchaus verkraften können, wenn sie künftig direkt mit den Krankenkassen abrechneten. Des Weiteren plane man, bis Ende April 2003 den Zahlungsfluss neu zu regeln. „Die Ministerin geht davon aus, dass damit die Auswirkung der Preisabsenkung kompensiert wird“, so Lamml. Außerdem sollen zu einen die Zahnärzte zur

Kennzeichnung ihrer Aufträge mit „PKV“ bzw. „GKV“ verpflichtet werden. Zum anderen soll den Krankenkassen ab 2004 die Möglichkeit gegeben werden, mit den Zahn-technikern Einzelverträge abzuschließen. Starker Tobak, den Lamml hier seinen Mitgliedern offeriert. Zumal mit keiner Zeile erwähnt wird, was man denn nun zu tun gedenke, um diese Vorhaben noch abzuwenden. Und überhaupt, warum ist es ausgerechnet Lamml, der anstelle des Verbandes Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) in die Rolle des „Verkünders“ weiterer schlechter Nachrichten aus dem Bundesgesundheitsministerium schlüpft? War der VDZI vorab erst gar nicht informiert worden? Der Obermeister weist diesbezüglich jede Verantwortung von sich. „Alle unsere Aktivitäten sind stets eng mit dem VDZI abgestimmt. Dies geschah auch bei dem Termin für das Gespräch, das wir am 17.12.02 mit Frau Gesundheitsministerin Ulla Schmidt geführt haben“, so Lamml. Welche Konsequenzen ergeben sich aus diesen Vorschlägen nun konkret für die Zahn-techniker? Und vor allem, was gedenken die Herren der NBZI als selbsternannte „Vertreter der Basis“ jetzt zu tun, um diese Vorhaben Schmidts noch abzuwenden? Dazu

wollte sich Lamml dann doch nicht äußern. So muss seinen verunsicherten Mitgliedern der Hinweis Lammls, dass man in den kommenden Wochen und Monaten „vehement daran arbeiten“ werde und alles dafür tun müsse, um „insbesondere die Einzelverträge zu verhindern“ zunächst genügen. Ideen gibt es also viele. Ob und wann diese umzusetzen sind, muss abgewartet werden. Bis dahin werden also noch weitere Reformvorhaben für etlichen Wirbel sorgen, seien sie nun durch die zuständige Ministerin selbst, den Kanzler oder die Rürup-Kommission ins Leben gerufen worden. In den nächsten Wochen jedenfalls will Sozialministerin Ulla Schmidt die Inhalte ihrer Gesundheitsreform vorstellen. Obwohl die Grundpfeiler weitestgehend bekannt sind (Liberalisierung des Arzneimittelmarktes, mehr Konkurrenz unter den Ärzten, Einführung einer Patientenquittung sowie der freiwilligen elektronischen Patientenkarte, Bonusmodelle der Krankenkassen, Förderung des Hausarztes, Öffnen der Kliniken für die ambulante Behandlung, Modernisierung der Versorgungsstrukturen sowie des Honorarsystems im vertragsärztlichen Bereich) dürften die Details spannend werden.

## 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  
kontakt@oemus-media.de

Sitz:  
Oemus Media AG  
Balthasarstraße 79  
50670 Köln  
Tel.: 02 21/97 31 38-70  
Fax: 02 21/97 31 38-79  
koeln@dentalnet.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

#### Redaktionsleitung

Cornelia Sens (cs), M.A.  
(Ressort Berufspolitik)  
Tel.: 03 41/4 84 74-325  
E-Mail: c.sens@oemus-media.de

Carla Schmidt (cschm)  
(Redaktionelle Koordinierung)  
Tel.: 03 41/4 84 74-123  
E-Mail: carla.schmidt@oemus-media.de

#### Redaktion

Holger Trampert (ht), ZTM  
(Ressort Berufspolitik)  
Tel.: 0 89/9 04 32 21  
E-Mail: zvl@htz.de

Carsten Müller (cm), ZTM,  
Betriebswirt d. H.  
(Ressort Wirtschaft)  
Tel.: 03 41/69 64 00  
E-Mail: Adentaltec@aol.com

Natascha Brand (nb), ZT  
(Ressort Technik, Service)  
Tel.: 02 21/97 31 38-91  
E-Mail: brand@dentalnet.de

#### Projektleitung

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

#### Anzeigen

Lysann Pohlann  
(Anzeigen-disposition/  
-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)  
pohlann@oemus-media.de

Die „Zahn-technik Zeitung“ erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Die Beiträge in der „Zahn-technik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung der Redaktion. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Es gelten die AGB und die Autorennichtlinien. 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. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Nachdrucke, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautendes Vermerk vorliegt. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung.

## ZAHNTECHNIK ZEITUNG

### Liebe Leserinnen und Leser,

stellvertretend für die Redaktion der ZT Zahn-technik Zeitung begrüße ich Sie sehr herzlich im Jahr 2003.

Es ist ein Jahr, indem die Zahn-technik erneut mit Ungerechtigkeiten und Streichungen rechnen muss. Und so hat dieses Jahr auch begonnen – mit einer Absenkung der Kassenpreise um 5%. Rückblickend kann man sagen, die Zahn-techniker haben gegen diese Absenkung geschlossen demonstriert und gezeigt, dass die Schmerzgrenze überschritten wurde. Kein anderes Handwerk und kein anderer Ausgabenbereich hat bisher einen größeren Beitrag zum Erhalt des Gesundheitssystems beigetragen als die Zahn-techniker. Klar drängt sich der Gedanke auf, dass bei all dem, was den Zahn-technikern zugemutet wurde und auch noch wird, diese überhaupt noch „Partner“ der gesetzlichen Krankenversicherung sein müssen und ein Ausstieg aus dem System für unser Handwerk der richtige Schritt ist. Doch einen Ausstieg völlig ohne weiteren Einfluss auf die Sozialgesetzgebung und ohne Mitspracherechte in der Selbstverwaltung ist nicht der Segen, sondern der Todesstoß.

## „Der VDZI ist kein Politbüro.“

Interview mit Lutz Wolf, Präsident des Verbandes Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI)

**samen Zahn-techniker-Handwerks vorab sowohl über die Einladung Herrn Lammls ins Bundesministerium als auch über die im Rundschreiben angekündigten weiteren Reformvorhaben (z.B. direktes Abrechnen mit den Krankenkassen, Einzelverträge zwischen Krankenkassen und Zahn-technikern etc.) informiert?**

Wer sich mit der Materie beschäftigt hat, weiß, dass die Themen Einzelverträge mit Labors und Direktabrechnung in der gesundheitspolitischen Diskussion schon seit über einem Jahrzehnt eine große Rolle spielen. Bei Zahn-technikern stand die Möglichkeit der Einzelverträge in min-

destens vier Reformen in den ersten Gesetzesentwürfen, unabhängig davon, wer gerade die Regierung stellte. Das wissen viele nicht mehr, weil der VDZI regelmäßig die Politik von der Sachwidrigkeit solcher Verträge überzeugen konnte. Gestatten Sie einen kleinen Hinweis: Der VDZI hat seit 1995 gegen Einzelverträge von Krankenkassen mehr als drei Dutzend Rechtsfälle bearbeitet und unterstützt massiv die laufenden Klagen der Laborkassen vor den Sozialgerichten hinsichtlich des Missbrauchs des Informationsrechtes als Einzelvertragsrecht. Was die Gespräche des nordbayerischen Obermeisters Lamml angeht, so ist es

selbstverständlich, dass dies in enger Koordination mit dem VDZI erfolgt. Das Parlament besteht aus Abgeordneten der Wahlkreise. Mehrheiten schafft man also nur, wenn man jeden Abgeordneten überzeugt. Das ist der zentrale Ansatz unseres im letzten Jahr mit den Innungen verabschiedeten vernetzten Drei-Stufen-Konzeptes der berufspolitischen Arbeit. Der VDZI und die Innungen haben doch Ende letzten Jahres in einer beispiellosen Kampagne eng und umfassend alle Landes- und Bundespolitiker mit den drohenden Gefahren der Preisabsenkung konfrontiert.

Politik\_3

Viele beklagen, dass der VDZI sich nicht eindeutig positioniert und vermissen klare Konzepte und Ziele. Das kann ich gut verstehen. Das Problem dabei ist nur, dass ständig neue Tendenzen und Meinungen aus der Politik kommen und darauf reagiert werden muss. Insofern ist das Ziel des VDZI klar: Egal was kommt, die Zahn-techniker müssen Mitbestimmungs- und Mitspracherechte haben. Nur so kommt unser Handwerk nicht unter die Räder. Im Hinblick auf die in diesem Jahr anstehenden VDZI-Vorstandsneuwahlen bleibt zu hoffen, dass trotz des bereits jetzt schon entbrannten Wahlkampfes die Vernunft siegt und sich der Verband in seiner Gesamtheit nicht schwächen lässt. Für die Politik, Krankenkassen und andere Interessengruppen wären die Zahn-techniker so ein gefundenes Fressen. Deshalb mein Appell: Zeigen Sie weiter Geschlossenheit, ohne die notwendige Diskussion zu meiden und halten Sie an guten Ideen fest, ohne dass diese (wie in Delegiertentagungen des VDZI häufig geschehen) zerredet werden.

Ich wünsche Ihnen ein erfolgreiches und gesundes neues Jahr.  
Ihr  
Roman Dotzauer

### EDITORIAL

Fortsetzung von Seite 2

Zahllose Gespräche wurden auf allen Ebenen und quer zu allen Ebenen geführt. Hierauf sind wir stolz. Übrigens haben uns große Leistungserbringergruppen um diese Geschlossenheit und Kampagnenfähigkeit sehr beneidet. Jedes Gespräch, das über die Wahlkreisabgeordneten auch auf Bundesebene zusätzlich organisiert wird, ist angesichts der existenzgefährdenden Pläne der Regierung hilfreich und willkommen. Wir haben gemeinsame Ziele und ein klar abgestimmtes Konzept, das lokal, regional und bundesweit jedem Politiker eine sachgerechte Information ermöglicht. Der VDZI ist also kein Politbüro und es ist unpolitisch anzunehmen, dass sich Frau Schmidt allein auf einen Ge-

sprächspartner einlässt. Der VDZI ist ein Netzwerk der Sachkompetenz und des Vertrauens, das alle Chancen nutzt, die berechtigten Interessen der Zahntechniker zu verdeutlichen; dies tun alle auf der Basis unserer gemeinsamen Ziele und mit einem klar abgestimmten Konzept. Die Gespräche des VDZI im November mit den Vertretern der Arbeitsgruppe Gesundheit der SPD oder mit den Staatssekretären Frau Caspers-Merk und Herrn Dr. Schröder, um nur wenige zu nennen, waren in der Sache offen und hart, aber auch für die nächste Reformstufe konstruktiv. Das Gespräch mit der Gesundheitsministerin Ulla Schmidt, das der VDZI im November geführt hat, stellte die Weichen für die derzeit laufenden Arbeitsgespräche des VDZI mit dem Ministerium.

**Warum tritt Herr Lamml anstelle des VDZI als Verkünder solcher Botschaften in die Öffentlichkeit?**

Herr Lamml hat keine Botschaft verkündet, sondern er hat über Gesprächs-Themen informiert, die seit Jahren bekannt und auch unter Seehofer, Fischer oder Schmidt aktuell waren. Auf diese Informationen haben die Mitglieder der Innung einen Anspruch, jedenfalls nach meinem Verständnis einer progressiv gestalterischen berufsständischen Organisation. Am vielschichtigen Ideen-Chor aus dem Kanzleramt, der Ministerin, der Fraktion und nun noch der Rürup-Kommission kann man erkennen, dass es viele Vorhaben gibt, aber noch kein Konzept.

Ist damit zu rechnen, dass

**künftig stets die Vertreter der einzelnen Mitgliedsinnungen beim Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung vorstellig werden, um ihre Vorstellungen „in Abstimmung mit dem VDZI in das Reformvorhaben einfließen zu lassen“?**

Ich rechne künftig nicht damit, dass stets die Vertreter der einzelnen Innungen im BMGS vorstellig werden, um die Vorstellungen des Zahntechniker-Handwerks einzubringen. Im Übrigen bitte ich nicht zu übersehen, dass die Einladung des BMGS an den Herrn Lamml nicht gegen den VDZI, sondern für den Herrn Lamml spricht, der couragiert wie viele in den 24 Innungen jede Chance gesucht hat, die drohende Absenkung noch in der letzten Minute zu verhindern. Man muss sich keine Sorgen machen. Or-

ganisatorisch bleibt das „Bad Fredeburger Konzept“ des VDZI die Leitlinie, für das berufspolitische Grundverständnis gibt es das Konzept 2000, das von allen Innungen einstimmig beschlossen wurde. Erstmals ist es im letzten Jahr gelungen, aus dem Stand bundesweit eine hohe Kommunikationsfähigkeit unter Beweis zu stellen. Eine noch nie für möglich gehaltene Zahl von Bundestagsabgeordneten hat sich für das Zahntechniker-Handwerk eingesetzt. Das alles schafft Gesprächsbereitschaft. Was der Berufsstand im Augenblick braucht, ist eine realistische Einschätzung für das machbare und klare Vorstellungen für die Zukunftsfähigkeit der Versorgung unserer Bevölkerung und die Zukunftsfähigkeit unseres Berufsstandes. Dabei müssen

endlich alle Betriebsinhaber die Innungen mit ihrer Mitgliedschaft unterstützen, denn das wäre einerseits eine Stärkung der berufsständischen Vertretung gegenüber der Politik und andererseits eine Stärkung des intellektuellen Potenzials für den notwendigen Ideenwettbewerb, der natürlich nur in den Innungen mit den entsprechenden Umsetzungskonsequenzen stattfinden kann. Wir stehen vor großen Herausforderungen und mutigen Entscheidungen. Alte Positionen werden wir auf ihre Zukunftsfähigkeit hin immer wieder überprüfen und gegebenenfalls anpassen müssen. Für einen solchen Weg der zielgerichteten Interessenvertretung nach Innen und Außen steht der von den Delegierten der Innungen gewählte Vorstand des VDZI.

# Freiheit vs. Kassenstaat

Interview mit Herbert Stolle, Bundesvorsitzender des Freien Verbandes Zahntechnischer Laboratorien e.V. (FVZL)

**Herr Stolle, Sie verstehen den „Freien Verband Zahn-technischer Laboratorien“ als Kampfverband. Wofür kämpfen Sie genau?**

Die Ursache unserer beruflichen Verelendung liegt in der seinerzeitigen Einbindung in die RVO. Solange diese Ursache nicht beseitigt wird, geht die Talfahrt des Zahntechnikerhandwerks weiter. Deshalb kämpfen wir für ein freies Handwerk, für fairen Wettbewerb, mit anderen Worten: raus aus der RVO/ SGB 5.

**Nun wissen wir, dass es mit der wiedergewählten rot-grünen Regierung schwierig wird diese Forderungen zu erreichen. Sehen Sie aktuell doch noch Möglichkeiten, da das BMGS zur geplanten Gesundheitsreform 2004 auf Zusammenarbeit mit der Union angewiesen ist?**

Grundsätzlich: wer Rot-Grün gewählt hat, bekommt auch Rot-Grün heraus. Dessen ungeachtet sehe ich derzeit gute Chancen, die Politik der von uns favorisierten Parteien CDU/CSU und FDP in die Reformpläne der

Bundesregierung einzubringen. Schon jetzt habe ich den Eindruck, dass die Bundesregierung viele ihrer Reformpläne von der Opposition abschreibt.

**Was ist momentan politisch machbar?**

Politik ist – unabhängig von der Farbe der regierenden Partei – allemal die Kunst des Machbaren.

Wir vom FVZL sind Anhänger der Reformpolitik von Horst Seehofer.

Als Minister hatte Seehofer 1998 ein Gesetz verabschiedet, das schon nach wenigen Monaten die wohlthuende Wirkung des freien Marktes zeigte. Sein sanfter Ausstieg aus der GKV (für alle, die 18 Jahre alt wurden) war für die Beteiligten der richtige Weg und hätte bereits heute – nach fünf Jahren – die angestrebte Kostensenkung ohne existenzvernichtende Nebenwirkungen gebracht. Die Bundesregierung wäre gut beraten, diese Reformidee in ihr Zukunftskonzept zu integrieren.

**Zur aktuellen Situation der Zahntechniker und dem**

**BMGS: Da Bundesministerin Schmidt offenbar die Zerschlagung und/oder die Entmachtung der KVen und KZVen plant, passt da der Affront gegenüber dem VDZI von vor Weihnachten nicht perfekt ins Bild?**

Es war kein Affront gegen den VDZI, sondern die konsequente Ausschöpfung der Möglichkeiten, die unsere RVO-Einbindung erlaubt. Das haben leider diejenigen im VDZI noch nicht begriffen, die immer noch meinen, Politik durch Jammern und Lamentieren beeinflussen zu können.

**Sie sprachen im letzten Jahr von der latenten Gefahr der Einkaufsmodele durch die Krankenkassen, und momentan deutet doch vieles darauf hin, dass Ihre Befürchtungen eintreten könnten. Wie könnte der FVZL dem begegnen?**

Nach unserer Zuordnung sind Krankenkassen nicht mehr und nicht weniger Versicherungen, bei denen man sich gegen die finanziellen Auswirkungen von Krank-

heiten schützen und durch deren Hilfe die Gesundheit so gut es eben geht wieder hergestellt werden kann. Die Entwicklung zu einem „Krankenkassenstaat“ bei gleichzeitiger Ausschaltung der Selbstverwaltungorgane würde uns alle, die wir im Gesundheitswesen arbeiten, zu Sklaven einer planwirtschaftlichen Ideologie machen. Die schwachen Kräfte des FVZL reichen da nicht aus, um dieser Gefahr zu begegnen.

Es würde unsere Position aber schon bedeutend verbessern, wenn sich die Klugen und Wissenden unter den Laborinhabern uns als Mitglieder anschließen würden. Nach meiner Einschätzung sind das etwa 1.000 Laborinhaber, die sich enttäuscht und frustriert von den Innungen verabschiedet haben.

Ich rufe sie deshalb auf, sich uns, dem „Freien Verband Zahntechnischer Laboratorien“, anzuschließen, um gemeinsam mit uns zu kämpfen für die sichere Zukunft eines freien Zahntechnikerhandwerks.

Herbert Stolle, Bundesvorsitzender des Freien Verbandes Zahntechnischer Laboratorien e.V. (FVZL).

**ZAHNTECHNIK ZEITUNG**

KOMMENTAR

**Gesundheitsreform 2004: Risiken und Nebenwirkungen nicht ausgeschlossen**

Bekannt ist die demografische Entwicklung der Bevölkerung in der Bundesrepublik schon seit gut zwanzig Jahren, und nicht nur die Politiker haben lange Zeit diese Problematik vor sich hergeschoben. Die von allen Seiten unter Druck stehende Bundesregierung will nun auch für den Bereich der sozialen Sicherungssysteme einen Ausweg aus der Problematik finden. Eine Reform mit gravierenden Auswirkungen – auch für unser Handwerk – kündigt sich an. Interessant dabei ist, dass im Gegensatz zu den zurückliegenden Reformen im Gesundheitswesen diesmal das Problem von zwei Seiten angegangen wird. Während sich das Bundesministerium scheinbar auf die Ausgabenseite konzentriert, soll von der Rürup-Kommission die Einnahmenseite beleuchtet werden. Und das Ganze soll in einem möglichst breiten Konsens, also mit Unterstützung der Opposition, die bereits ihre Bereitschaft hierzu signalisiert hat, geschehen.

So ganz unvorhersehbar war die aktuelle Situation nicht. So können die Reformvorhaben, die eine Bundesregierung auf den Weg bringen will und die zustimmungspflichtige Gesetze beinhalten, nur mit Zustimmung des Bundesrates in Kraft treten. Zur Erinnerung: Es war der ehemalige Bundesgesundheitsminister Seehofer (CSU), der den Ausstieg von Zahnersatz aus dem SGB V eingeleitet hatte. Ein Szenario, das vielen noch geläufig sein dürfte. Geändert hat sich diese Grundeinstellung nur marginal. Und wurde zwischenzeitlich in einem „Zehn-Punkte-Programm“ untermauert und präzisiert. Die Rücknahme der Seehofer Reform durch die damalige Bundesgesundheitsministerin Andrea Fischer (Bündnis 90/die Grünen) konnte daher den Zahntechnikern nur einen geringfügigen Zeitvorteil zur Anpassung an kommende Reformen, die bereits damals schon notwendig gewesen wären, verschaffen. Mit dem Wechsel der Mehrheitsverhältnisse im Bundesrat und dem Willen der Union zur Veränderung kündigten sich nun grundlegende Reformmöglichkeiten an. Somit hätten sich die Akteure und Teilnehmer im Ge-

sundheitswesen spätestens seit der Vorstellung des Wahlprogramms der CDU/CSU zwingend auf Veränderungen einstellen müssen. Denn selbst bei einem erneuten Wahlsieg von Rot-Grün hätten sich die Verhältnisse im Bundesrat nicht geändert. Einzig der Zeitpunkt der Reform konnte sich dadurch verschieben, nicht aber die Tatsache und auch nicht – soviel Sachverstand zum politischen Machbaren vorausgesetzt –, wohin die möglichen Inhalte der Reform tendieren werden. Zeit, die nötig gewesen wäre, um die Betriebe fit zu machen, ist verstrichen oder man hat sie bewusst verstreichen lassen. Denn bei allen denkbaren Szenarien ist nicht genügend Platz für die momentan am Markt befindlichen Betriebe.

Legitim und verständlich ist das Ansinnen, diesen Platz für die Mitgliedsbetriebe der Innungen gekoppelt mit dem Bestreben um den Verbleib in der RVO zu reklamieren. Nur was tun, wenn dann alle in der Innung wären? Sollen dann alle solidarisch ein bisschen schrumpfen?

Legitim und ebenso verständlich ist auch das Verhalten der Andersdenkenden: den Kritikern in den Reihen der Innungen, denen, die sich bereits von den Innungen gelöst haben und den Mitgliedern des FVZL, mit dem Bestreben um einen Ausstieg aus dem System. Dort wird sich der Unternehmer bewähren müssen. Dort wird man sich auch heftig mit der EU-Erweiterung, Zahntourismus, Einzelverträgen, Betriebszusammenschlüssen und neuen Formen des Wettbewerbes auseinandersetzen müssen, jedoch ohne staatliche Willkür, sondern als „freier“ Unternehmer in einem freien Handwerk.

Wie es scheint, begrenzt das, was die Union als „Verhandlungsmasse“ einsetzt, die Auswirkung der kommenden Reform auf die zahntechnischen Betriebe und den möglichen Verbleib in der RVO. Doch das ist ja nun wirklich im Bereich der Spekulation.

Holger Trampert

# Stellungnahme des Obermeisters der Zahntechniker-Innung Baden Harald Prieß

Bezüglich des Kommentars „Ein Schicksalstag für die Zahntechnik, ...“ von ZTM Hans-Werner Pauli in der ZT-Extra-Ausgabe vom November 2002

Sehr geehrter Herr Kollege Pauli, Ihr Kommentar in der ZT-Sonderausgabe November 2002 mit der Überschrift „Ein Schicksalstag für die Zahn-technik, der schlichtweg verschlafen wurde“ führte verschiedentlich zu Verunsicherung. Nun ist ein Kommentar per se ein subjektives Stimmungsbild ohne Anspruch auf Richtigkeit und Vollständigkeit der zu Grunde liegenden Informationen. Es bleibt jedem selbstverständlich unbenommen, anhand der ihm zugänglichen Daten sein persönliches Fazit zu ziehen. Die plakative Pauschalaussage, in der Sie „dem VDZI und unseren Innungen absolutes Versagen“ vorwerfen, muss gerade deshalb auch in Ihrem Interesse klar von sachlich vorgetragenem, konstruktiver Kritik abgegrenzt werden. Dem kritischen Leser dient nun weniger eine Gegendarstellung als die Erweiterung Ihres Artikels um Sachinformationen. Da Sie namentlich auf die Aktivitäten der Innung Baden und in persona mich als Obermeister der Innung abstellen, ist es schlüssig, auch aus dieser Position zu berichten. Grundsätzlich sind

zwei Dinge streng voneinander zu trennen. Einerseits ist dies die Informationspolitik der Innungen und des VDZI ihren Mitgliedern gegenüber, andererseits sind es die internen Aktivitäten zur Informationsgewinnung und Verifizierung. Jede verantwortungsbewusst handelnde Institution wird Informationen an einen großen Teilnehmerkreis erst dann weitergeben, wenn deren Richtigkeit hinreichend gesichert ist. Es wäre unverantwortlich durch die Verbreitung unbestätigter Meldungen mit derart katastrophalem Inhalt, panische Reaktionen zu provozieren. Auf Grund Ihres Anrufs am 29.10.2002, in dem Sie mir von der geplanten Absenkung berichteten, wurde ich selbstverständlich umgehend aktiv. Ihre Mitteilung hat uns einen wesentlichen Zeitvorteil verschafft, der auf Bundesebene in vollem Umfang genutzt wurde. Erst nachdem sich diese Meldung durch das Zusammenführen verschiedener Quellen verdichtete, wurde über das von Ihnen angeführte Rundfax des VDZI die Mitgliedschaft informiert. Die dort gewählte Formulierung verdeutlicht den be-

wussten, verantwortungsvollen Umgang mit Informationen und deren Weitergabe an Dritte. In einem weiteren Telefonat gaben Sie zu erkennen, der Passus „unglaubliche Gerüchte“ könne sich auf die Informationsquelle, konkret auf Ihre Glaubwürdigkeit beziehen. Dem möchte ich ausdrücklich widersprechen. Ihre Integrität stand zu keinem Zeitpunkt im Zweifel. Das Attribut „unglaublich“ bezog sich ausschließlich auf den Inhalt der Meldung. Im weiteren Verlauf Ihres Artikels entsteht der Eindruck, selbst die Bildzeitung hätte gegenüber den Betroffenen einen Wissensvorsprung. Dem ist eindeutig zu widersprechen. Der Bericht der Bildzeitung beruht auf besagten unbestätigten Informationen, auf Grund derer weder der VDZI noch die Innungen Mitglieder in Angst und Schrecken versetzen wollten. Gerade den direkt Betroffenen steht der Anspruch auf korrekte, sachlich fundierte, nachprüfbar, gesicherte Information zu. Es ist nicht unsere Aufgabe, in „Zeitungsmachermanier“ Katastrophenmeldungen zu veröffentlichen. Anders als die freie

Presse stehen wir in der direkten Verantwortung und können uns nicht auf die Journalistenweisheit „nichts ist älter als die Zeitung von gestern“ berufen. Ein einfaches Dementi würde in diesem Fall den Schaden nicht beheben. Wir können und werden deshalb mit einer Berichterstattung, wie sie in dafür bekannten Medien praktiziert wird, nicht in Konkurrenz treten. Am 30.10.2002 wurde gegenüber dem VDZI erstmals offiziell die geplante Absenkung bestätigt, worauf für den Folgetag eine außerordentliche Sitzung des VDZI-Vorstandes und der Obermeister aller 24 Innungen einberufen wurde. Bereits hier wurde ein 3-Ebenen-Papier vorgestellt und verabschiedet. Auf Grund dieses Maßnahmenkataloges wurden und werden alle Aktivitäten des Bundesverbandes, der Innungen und der Betriebe koordiniert. Die Kritik, es sei ein Tag „tatenlos verstrichen“ ist absolut nicht angebracht. Allen Maßnahmen und Aktivitäten ist das Ziel gemeinsam, den Passus über die Absenkung insgesamt aus der Gesetzesvorlage zu streichen. Nur dem massiven Einwirken auf die Po-

litik durch den VDZI-Präsidenten, Herrn Lutz Wolf und Herrn Generalsekretär Winkler, unterstützt durch die Aktivitäten der Innungen und der einzelnen Mitglieder, ist es letztendlich zu verdanken, dass die Absenkung auf 5 % reduziert wurde. Es muss deutlich gesagt werden, dass hier keine Verhandlungen, ähnlich Vertragsverhandlungen, geführt wurden, sondern der Gesetzgeber selbst in seinen Entscheidungen zu beeinflussen war. Ein „Wissensvorsprung“ über wenige Stunden ist angesichts der Gesamtproblematik marginal. Der weitere Verlauf der Geschehnisse hat uns in der Richtigkeit unseres Handelns bestätigt. Ein geschlosseneres und zielgerichteteres Auftreten, wie es derzeit von den Zahn-technikern demonstriert wird, sei bei keiner anderen Berufsgruppe festzustellen, so der Tenor mehrerer politischer Entscheidungsträger. Sehr geehrter Herr Pauli, ich hoffe mir ist es mit dieser ergänzenden Darstellung gelungen, die eingangs angesprochene interne Seite zu beleuchten. Die Wahrung der Interessen der Mitglieder ist die ureigenste Aufgabe der Orga-

nisation. Gerade darauf darf das Mitglied, auch ohne im Detail über einzelne Arbeitsschritte informiert zu werden, vertrauen. Handeln für die Gemeinschaft gründet immer auch auf dem Handeln aus der Gemeinschaft. Unsere Mitglieder verfügen über ein großes Potenzial an Wissen und Erfahrung, aus dem wir auch weiterhin gerne schöpfen. Ich fordere daher jeden auf, sein Wissen und seine Ideen auch zukünftig in die Innungsarbeit einzubringen und bedanke mich bei denjenigen, die uns unterstützen.

Mit freundlichen Grüßen,  
ZAHNTECHNIKER-  
HANDWERK BADEN  
Die Innung  
H. Prieß, Obermeister

## Adresse

Zahntechniker-Innung  
Baden  
Neuenheimer Landstr. 5  
69120 Heidelberg  
E-Mail: zti-baden@t-online.de  
www.zahn-technik.de

## Vergütungsabsenkung – Geben Innungen zu schnell nach?

Mangelnde Kommunikation unter den Innungen

Chemnitz (rd) – Im Vollzug um die Absenkung der Höchstpreisliste für zahn-technische Leistungen zwischen den Zahntechnikerinnungen und den Krankenkassen kam es bisher zu höchst unterschiedlichen Ergebnissen. Zwar schreibt das Beitragssicherungsgesetz vor, die Preise der Zahn-techniker um 5 % zu senken, jedoch bestehen zwischen den Verhandlungspartnern der Kassen und der Innungen deutlich unterschiedliche Standpunkte, welche Positionen zu zahn-technischen Leistungen gehören. Solche Meinungsunterschiede sind in der Regel nichts Neues. Was sich als dramatisch darstellt ist die unterschiedliche Auffassung der einzelnen Innungen im Bundesgebiet. So hat die Zahn-technik Zeitung in einer Umfrage bei den Innungen herausgefunden, dass die BEL-Leistungsposition 933 0 Versandkosten sowie 970 0 und 971 0 für die NEM Zuschläge höchst unterschiedlich behandelt wurden. Offenbar besteht unter den Innungen eine nur

mangelhafte Kommunikation, die es den Kassen ermöglicht, stark unterschiedliche Ergebnisse zu erzielen. So wurden in 9 Vertragsbereichen, wenn auch vorläufig, keine Veränderungen der Positionen Versandkosten und NEM-Zuschläge vorgenommen. Für 2 Vertragsbereiche wurden die Versandkosten um 5 % gesenkt, während 2 Vertragsbereiche alle Leistungen abgesenkt haben. Verhandlungen laufen noch für die Innungen Mecklenburg-Vorpommern, Hamburg, Bremen, sowie Schleswig-Holstein. Dort wollte man zu der derzeitigen Vorgehensweise keine Auskünfte geben, um die laufenden Verhandlungen nicht zu gefährden (siehe Tabelle auf Seite 13). Insgesamt musste festgestellt werden, dass die Vereinbarungen zur Absenkung unter den Innungen nur schlecht abgestimmt waren und sich daher eher eine zufällige Übereinstimmung ergibt. Selbst die Geschäftsstelle des VDZI wusste am 14. Januar 2003 noch keine Details aus den einzelnen Vertragsbereichen,

da ihr die Ergebnisse aus vielen Innungen noch nicht mitgeteilt wurden. Dies, obwohl der VDZI per E-Mail den Versuch unternommen hat, alle Informationen aus den Vertragsbereichen zeitnah zu sammeln und den anderen Innungen zur Verfügung zu stellen.

### Vergütungskonferenz des VDZI

Ebenfalls zuständig für die Koordination der Vertragsverhandlungen unter allen Innungen ist die Vergütungskonferenz des VDZI. Diese hat den Innungen in verschiedenen Rundschreiben argumentative Hilfe gegeben, um eine Absenkung der Positionen 933 0, 970 0 und 971 0 abzuwenden. Die Meinung des VDZI geht darin deutlich hervor, dass es nach der Rechtsauffassung des Bundesin-nungsverbandes keine Notwendigkeit zur Absenkung der Zuschläge gibt. Insider werfen nun den Innungen eine Preisabsenkung für die besagten Preise vorgenommen

haben, die Rundschreiben „einfach nicht gelesen“ zu haben. Besonders hat der VDZI in einem dieser Rundschreiben auf eine drohende Absenkung der NEM-Zuschläge aufmerksam gemacht. Zitat: „Es ist Ihnen ja bekannt, dass die Krankenkassen mit den Zahnärzten aus unserer Sicht rechtswidrig einen Festbetrag von 10 € als Bemessungsgrundlage für den Zuschuss des Versicherten vereinbart haben. Unseres Erachtens kann daher der Höchstpreis nicht niedriger werden als dieser Festbetrag, da ansonsten der Versicherte prozentual mehr erhalten würde als ihm nach § 30 SGBV zusteht. Vielleicht hilft dieses Argument, die Absenkung abzuwehren.“

### Verfassungsklage von 1.000 zahn-technischen Betrieben

Probleme bereitet scheinbar auch das 2-stufige Verfahren durch die parallel verlaufende Verfassungsklage von rund 1.000 zahn-technischen Betrieben. Da bis zum 15. Ja-

nuar 2003 eine Entscheidung zur Verfassungsklage erwartet wurde, gibt man sich in den Gesprächen mit den Krankenkassen zurückhaltend. Die Innungen hoffen naturgemäß auf eine Aussetzung des Gesetzes. Zu hoffen ist auch, dass dies alle Innungen so sehen. Sollte eine Innung bereits vor der Entscheidung des Bundesverfassungsgerichtes schriftliche Vergütungsvereinbarungen mit den Kassen zur Absenkung getroffen haben, könnte dies erheblichen negativen Einfluss auf die Entscheidung des Gerichtes haben. Ob dies so ist konnte leider bis zum Redaktionsschluss nicht in Erfahrung gebracht werden – wir berichten darüber in der nächsten Ausgabe der Zahn-technik Zeitung im Februar 2003. Erst nach der Entscheidung des Gerichtes könnten nach Auskunft eines Experten detaillierte Vereinbarungen mit den Krankenkassen über Positionen sowie Vertragslaufzeit getroffen werden. Klar sei aber trotzdem, dass Versandkosten und NEM-Zuschläge keine zahn-

technischen Leistungen sind. „Diese wurden bisher nie so gesehen und meist getrennt verhandelt“, so die Aussage zahlreicher Verhandlungsführer der Innungen. Diese Argumentation ist durchaus nachvollziehbar und belegbar. Umso mehr verwundert es, dass einige Innungen bereits jetzt in diesen Positionen den Kassen gegenüber nachgelassen haben. Wenn einmal die Zuschläge sowie die Versandkosten reduziert seien, traue man es keinem mehr zu, diese Positionen wieder „hoch zu bringen“. Da die Vertragskommissionen der Innungen unter erheblichen Zeitdruck bezüglich der Umsetzung standen, haben einige Zahn-techniker dem Druck der Krankenkassen zwar nachgegeben, waren aber dennoch nicht bereit, eine Absenkung der Versandkosten und NEM-Zuschläge hinzunehmen. Es lässt daher hoffen, dass diese Innungen vor dem bereits angerufenen Schiedsamt gegen diese Einkürzungen streiten und zu einem positiven Ergebnis kommen.



selbstständigen Zahn-  
technikermeisters kann nur das  
Prinzip der Vertrags- und  
Wahlleistungen in Verbin-  
dung mit einem Festkosten-  
zuschuss für Zahnersatz  
sein. Dieses Ziel hatten wir  
unter Herrn Seehofer im  
Jahr 1998 erreicht. Sicher-  
lich brachen zunächst die  
Umsatzzahlen mächtig ein.  
Mit diesen Umsatzrückgän-  
gen hatten wir nach jeder Re-  
form bzw. nach jedem Inkraft-  
treten eines Kostendämp-  
fungsgesetzes zu kämpfen.  
Bereits in der zweiten Hälfte

Preiserhöhung von durch-  
schnittlich weniger als 0,6  
Prozent pro Jahr, also deut-  
lich unter der Teuerungsrate,  
ein Verhandlungsergebnis,  
auf das der VDZI immer wie-  
der mit Stolz hinweist. Eine  
Absenkung der BEL-Preise  
um 5 Prozent im Jahr 1993  
und nun schon wieder eine  
Absenkung der BEL-Preise  
um 5 Prozent. Bei annähernd  
gleicher Auftragslage wie im  
Jahr 2002 und steigenden  
Kosten bedeutet das, dass die  
Gewinnspanne im Zahntechni-  
kerhandwerk auf ein Mini-

## ZAHNTECHNIK ZEITUNG

INFO

Seit zwanzig Jahren kämpft der „Freie Verband zahntechnischer Laboratorien“ für die unternehmerische Freiheit unseres Berufsstandes, so wie sie jedes andere Handwerk in Deutschland genießt. Ausführliches Informationsmaterial erhalten Sie bei:

ZTM Carl Wesely  
Stellv. Bundesvorsitzender FVZL  
Feldweg 24  
27474 Cuxhaven  
Tel.: 0 47 21/55 44 11  
Fax: 0 47 21/55 44 12  
E-Mail: FVZL@aol.com  
www.fvzl.de

# Weitere Dentalfirmen unter Betrugsverdacht

Anzeichen auf deutschlandweiten Skandal



Leipzig (cs) – Der Betrugs-  
skandal um Billigzahner-  
satz aus Fernost ist offenbar  
weit größeren Ausmaßes als  
bisher angenommen.

Laut AOK Niedersachsen  
stünden neben der Mülhei-  
mer Firma Globudent mitt-  
lerweile rund 50 weitere  
Dental-Handelsfirmen in  
ganz Deutschland in Ver-  
dacht, Zahnersatz aus dem  
Ausland überhöht bei den  
Krankenkassen und Patien-  
ten abgerechnet und ge-  
meinsame Geschäfte mit  
Zahnärzten gemacht zu ha-  
ben. Peter Scherler, Leiter  
der zentralen Ermittlungs-  
gruppe bei der AOK Nieder-  
sachsen, sprach gegenüber  
der „Süddeutschen Zeitung“  
von einem wahren „Flächen-  
brand“. So sei beispielsweise  
in Ländern wie Marokko,  
Jordanien, Birma, China  
oder Polen Zahnersatz billig  
hergestellt und anschlie-  
ßend nach Deutschland  
transportiert worden. Zur  
Verschleierung wurden die  
Rechnungen hier dann häu-  
fig „auf Briefkastenfirmen  
im EU-Raum umgeschrie-  
ben“.

# Untersc Standpu

Vorschlag Raffelhüschen

Chemnitz (rd) – Für heftige Dis-  
kussionen haben in den letzten  
Wochen die Vorschläge von  
Bernd Raffelhüschen gesorgt.  
Raffelhüschen ist seines Zei-  
chens Volkswirtschafts-Pro-  
fessor in Freiburg, gilt als einer  
der profiliertesten Rentenex-  
perten Deutschlands, und för-  
dert als Mitglied der Rürup  
Kommission seit längerem  
mehr privates Engagement im  
Gesundheitswesen. Eindeutig  
zu weit ging Raffelhüschen,  
trotz aller unbestrittener Kom-  
petenz, mit seinem letzten Vor-  
stoß (siehe auch Artikel „Wir-  
bel um Reformen im Gesund-  
heitswesen“ auf Seite 1). Kaum  
waren die Forderungen publik,  
ging ein Aufschrei der Entrüs-  
tung durch fast alle Bereiche  
der Politik. Während die FDP  
und große Teile der Arbeitge-  
ber die Vorschläge durchaus lo-  
bend erwähnten, kam zum Teil  
heftige Kritik von Seiten der  
CDU/CSU. Der Sprecher der  
CSU Landesgruppe stellte  
zum Beispiel lakonisch fest,  
dass der „rot-grüne“ Kakopho-  
nie Virus nach der Bundesre-  
gierung nun auch die Mitglie-  
der der Rürup-Kommission in-  
fiziert hat. Der Vorsitzende des

# Kooperationsgemeinschaft gegründet

Scharfe Kritik am VDZI: Interessen werden nur ungenügend vertreten. Ostdeutsche Zahntechniker-Innungen haben eine Kooperationsgemeinschaft gegründet.

Chemnitz (rd) – In Berlin wurde am 10. Januar die Kooperationsgemeinschaft der Ostdeutschen Zahntechniker-Innungen gegründet. Die Obermeister und Stellvertreter der 6 Zahntechniker-Innungen brachten in dem Treffen zunächst ihren Unmut über die nach deren Aussage „ungenügende Vertretung durch den VDZI“ zum Ausdruck. Besonders in der Kritik stand, dass die Politik in Berlin nichts von dem Preisunterschied der Ostdeutschen BEL-Preise zu den Westdeutschen wisse. „Wie könne dabei die Ost/West-Differenz

der Preise für zahntechnische Leistungen abgebaut werden, wenn dieses Problem vom VDZI nicht gegenüber der Politik artikuliert werde?“ Bedauert wurde zugleich, dass offenbar im Bundesinnungsverband auch nicht in Zukunft daran gedacht sei, die Interessen der Ost-Innungen besser zu integrieren. Im Laufe der Diskussion stellten die Obermeister ihren Standpunkt zum VDZI dar. Als deprimierend empfand Arndt Erwin, Obermeister der Innung Dresden-Leipzig, die Situation, besonders im Hinblick auf die vergangene Herbstmitgliederversammlung des VDZI. „Wir können uns als Ost-Innung im Bundesverband nicht wieder finden. Nach zehn Jahren müssen wir unsere Interessen selbst in die Hand nehmen“, so Erwin. Eine versöhnlichere Stimme hatte hingegen Obermeisterin der Innung Mecklenburg-Vorpommern Gabriele Papenfuß. Man könne nicht die Interessen der Ostdeutschen Zahntechnik-Betriebe „ohne Rücksicht gegenüber den westdeutschen Kollegen“ durchsetzen. Deutlich hingegen wurde Roland Unzeitig,

Obermeister in Sachsen-Anhalt. Es seien, so Unzeitig, Konzepte seitens des VDZI notwendig und zwar gerade auch zu gesundheitspolitischen Themen, die heute aus der Presse zu entnehmen sind. Auch er stellte die Frage, ob die Ostdeutschen Innungen „noch richtig im VDZI vertreten“ sein. Es wurde deutlich, dass trotz aller Kritik am VDZI der Bundesinnungsverband das „politische Dach“ für die Zahntechniker bleiben muss. Jedoch sollen durch eine stärkere Kooperation der ostdeutschen Innungen auch deren Interessen im VDZI gestärkt werden. So wurde klar, dass es nicht die Absicht der in Ber-

lin versammelten Obermeister war, den Bundesverband zu spalten. „Es darf zu keiner Spaltung kommen! Wir müssen uns mehr in den Verband einbringen“, betonte Rainer Struck. Auf scharfe Kritik ist auch das Verhalten einiger Krankenkassen gestoßen, die zum Teil Zahnersatz aus dem Ausland zu höheren Preisen einkaufen wollen, statt diese Leistungen zu günstigeren Konditionen im Inland zu beziehen. Dieses Vorgehen wurde als „grobfahrlässig“ bezeichnet. Nachdem die inhaltliche Diskussion abgeschlossen war, verständigte man sich darauf, die „Kooperationsgemeinschaft der Ostdeutschen

Zahntechniker-Innungen“ zu gründen. Den Teilnehmern war es sehr wichtig, keinen weiteren Verband ins Leben zu rufen, der möglicherweise als „Gegenpol zum Bundesinnungsverband“ gesehen werden könne. Vordergründig sollten die speziellen Ostprobleme gelöst werden, die große Gesundheitspolitik sei Aufgabe des VDZI. Als Sprecher dieser Kooperationsgemeinschaft wurde Obermeister Unzeitig benannt. Dieser soll bis zu den Vorstandswahlen des VDZI die Interessen der Ost-Innungen gegenüber dem Bundesverband in sehr deutlicher Form zum Ausdruck bringen. Pressesprecher der Kooperations-

gemeinschaft ist Zahntechnikermeister Carsten Müller, der Initiator des Ostdeutschen Obermeistertreffen war. Im Mittelpunkt der Kooperationsgemeinschaft stehen drei wesentliche Punkte. Allen voran sollen Bestrebungen folgen, dass die 5 %-Absenkung zumindest für zahntechnische Leistungen der ostdeutschen Betriebe zurückgenommen wird. Danach folgt die Forderung, Wettbewerbsverzerrungen zu ausländischen Anbietern zu beseitigen sowie die Angleichung der Preise für zahntechnische Leistungen in den neuen Bundesländern zu denen der alten Länder bis zum Jahr 2007.



Obermeister der Zahntechnik-Innung Sachsen-Anhalt Roland Unzeitig.



Angespannte Stimmung bei den Obermeistern und Stellvertretern der sechs Zahntechniker-Innungen in Berlin.

## MwSt.-Erhöhung frühestens ab April 2003

Pressemitteilung des VDZI zur geplanten Mehrwertsteuer-Erhöpfung auf zahntechnische Leistungen

In diesen Tagen kam es in einigen Zeitungen und Magazinen zu missverständlichen und sogar falschen Informationen über den Beginn der geplanten Mehrwertsteuererhöhung bei zahntechnischen Leistungen. Richtig ist, dass der aktuelle Mehrwertsteuersatz von 7 % auf zahntechnische Leistungen noch mindestens bis zum 31.03.2003 gilt. Die von Finanzminister Eichel geplante Erhöhung der Mehrwertsteuer auf 16 % ab 01.04.2003 befindet sich mit den anderen Steuergesetzen noch einige Monate in den parlamentarischen Beratungen. Der Entwurf eines „Steuervergünstigungsabbaugesetz – SteVAG“ sieht bekanntlich in Artikel 7 Nr. 5 c die Aufhebung des vergünstigten Mehrwertsteuersatzes, d. h. die Erhöhung der Mehrwertsteuer von 7 % auf 16 % vor. Artikel 19 des Entwurfes sieht vor, dass die Aufhebung erst zum 01. 04. 2003 in Kraft tritt. Wir bitten zu beachten:

1. Es ist keineswegs sicher,

dass es im weiteren Verfahrensverlauf wirklich zu einer Erhöhung der Mehrwertsteuer kommt, da hier auf jeden Fall Bundestag und Bundesrat zustimmen müssen. 2. Es ist weiter so, dass das geplante Gesetz allenfalls erst ab dem 01. April 2003 wirksam wird, die Mehrausgaben bei den Krankenkassen also auch erst ab diesem Datum entstehen. 3. Vom 01.01.2003 – 01.04.2003 zahlen Kassen und Patienten daher -5 % weniger, es sei denn das Bundesverfassungsgericht bestätigt in diesem Zeitraum die Verfassungsbeschwerden zahlreicher Betriebe! Der Nettoeffekt der MwSt.-Erhöhung und der gleichzeitigen Preisabsenkung bei den vorgenannten Fristen liegt für das Jahr 2003 dann bei knapp 1 %. Sollte die MwSt.-Erhöhung später in Kraft treten, wird der Nettoeffekt entsprechend geringer ausfallen.

(Quelle: VDZI)

ANZEIGE





### The new generation ceramics



**Zur IDS packen wir richtig aus!**

Halle 14.1 Gang F 20/G 21

[www.wieland-dental.de](http://www.wieland-dental.de)







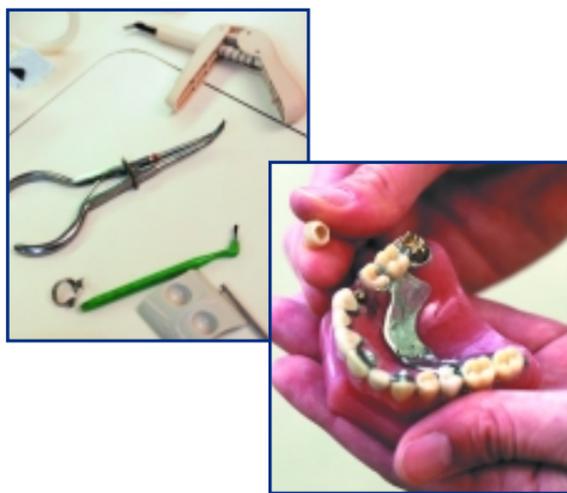
++ INNUNGEN +++ NACHRICHTEN +++ INNUNGEN +++ NACHRICHTEN +++ INNUNGEN +++ NACHRICHTEN ++

## Deutscher Zahnersatz bleibt gefragt

Außerordentliche Innungsversammlung der Zahntechniker-Innung Württemberg

„Krankenkassen, Patienten und Zahnärzte wünschen Zahnersatz aus Deutschland und Gesundheitsversorgung vor Ort“, hat Klaus König, Obermeister der Zahntechniker-Innung Württemberg (ZIW), festgestellt. „Darüber hinaus finden Kassenempfehlungen für billigen Zahnersatz aus dem Ausland immer weniger Interessenten“, bemerkte König am 6. Dezember auf einer außerordentlichen Innungsversammlung in der Schwabenlandhalle in Stuttgart/Fellbach. Dies hätten Gespräche mit Patienten, Zahnärzten und Krankenkassen in den vergangenen Wochen ergeben. Sobald das Gesetz für die Preisabsenkung von Zahnersatz verabschiedet sei, werden über 1.000 Dentallabore beim Bundesverfassungsgericht klagen, so König. Grund: Die Zahngesundheit von Patienten und das Zahntechniker-Handwerk seien akut gefährdet.

150 Mitglieder und 50 Nichtmitgliedern diskutierten auf der Innungsversammlung über die Zukunft des Zahntechniker-Handwerks und der Zahngesundheit von Patienten. „Viele Krankenkassen haben gemeinsam mit einem Großteil der Patienten ein starkes Interesse am Zahnersatz aus Deutschland“, erklärte der Obermeister. Der Betrugsskandal um Zahnersatz aus Fernost habe gezeigt, wie wichtig im Gesundheitswesen Vertrauen ist. Dessen Grundlage seien unter anderem gesetzliche Vorgaben wie etwa das Medizinproduktegesetz oder das Ausbildungswesen, wie zum Beispiel die Qualifikation zum Zahntechniker-Meister. Zudem könne ein Dental-Labor vor Ort Zahnersatz schneller und servicefreundlicher anbieten als ein ausländischer Betrieb. Deutsche Meisterlaboratorien würden eng mit Zahnärzten zusammenarbeiten, sie über Materialien informieren und können zum Beispiel



Zahnfarben mit dem Patienten abstimmen. „Unikate wie Prothesen, Brücken oder Kronen lassen sich nicht über Katalog oder Internet bestellen“, so König.

Falls Patienten Zweifel an Herkunft, Material und Verarbeitung ihres Zahnersatzes haben, empfiehlt die ZIW, sich beim Zahnarzt aufklären zu lassen. Als Patient hätten sie das Recht auf die Originalrechnung des herstellenden Zahntechnikerlabors – selbst wenn der Zahnersatz aus dem Ausland kommen sollte. Darüber hinaus gehöre gemäß dem deutschen Medizinproduktegesetz seit 1998 zu jeder Zahnersatzrechnung eine sogenannte „Konformitäts-Erklärung“, die unter anderem über Hersteller, Auftraggeber, Fertigung und verwendete Materialien informiert. Der persönliche Kontakt zum Zahntechniker ist ein entscheidender vertrauensbildender Faktor, der den Patienten in der Eigenverantwortung unterstützt und somit langfristig die Zahngesundheit sichert.

Die Kürzungen im Gesundheitsbereich belasten das Zahntechniker-Handwerk unverhältnismäßig schwer und bedrohen eine gesamte Branche mit rund 65.000 Ar-

beitsplätzen in Deutschland. Zudem sei über die Preisabsenkung für zahntechnische Leistungen auf Grund von falscher und verzerrter Information über Billigangebote entschieden worden, die angeblich in Deutschland gefertigt worden seien. Dies berichtete das ZDF-Magazin „Frontal 21“ in seiner Sendung vom 19.11.2002. Das Bundesgesundheitsministerium hatte den Beschluss damit begründet, dass einige Anbieter bis zu 20 Prozent unter den Preisen für Zahnersatz liefern. „Diese Fehlentscheidung muss korrigiert und die Preisabsenkung zurückgenommen werden“, fordert Klaus König gemeinsam mit dem Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). „Die zum Teil auf Basis krimineller Machenschaften gefasste Entscheidung kostet die Zahntechniker bundesweit 35.000 Stellen und gefährdet die Zahngesundheit von Patienten.“

### Adresse

Zahntechniker-Innung  
Württemberg  
Schlachthofstraße 15  
70188 Stuttgart  
E-Mail: ZIW-Stuttgart@t-online.de  
www.ziw.de

## Qualität beim Zahnersatz?

Was Zahntechnik aus Innungsbetrieben besonders sicher macht

Die jüngsten Auseinandersetzungen zum Thema Auslandszahnersatz im Zusammenhang mit Abrechnungsbetrug haben (verständlicherweise) für einige Unruhen bei Patienten wie zahnärztlichen Kunden gesorgt. Auch aus den Medien erreichten uns hierzu in den letzten Wochen vermehrt Anfragen. Eine zentrale Frage dabei war: Was macht eigentlich Zahntechnik aus Innungsbetrieben im Vergleich zum Zahnersatz anderer Anbieter so sicher? Hierfür haben zahntechnische Innungsbetriebe nicht erst seit den jüngsten Diskussionen überzeugende Argumente. Denn Themen wie Sicherheit und Qualität wird seit jeher in der Leistungsgemeinschaft der Innungsbetriebe höchste Priorität beigemessen. Dies vor allem im Sinne von Steuerung und Beherrschung von Risikopotenzial im betrieblichen Produktionsprozess: Risikovermeidung für den Faktor Arbeit – also den arbeitenden Menschen, Risikobeherrschung für den Faktor Umwelt und damit die Erhaltung der natürlichen Ressourcen sowie Vermeidung von Umweltbelastungen und nicht zuletzt die Risikobeherrschung für die Gesundheit der Konsumenten, sprich Patienten.

Nachfolgend möchten wir konkret einige wesentliche Gründe aufführen, die sowohl Patienten als auch zahnärztlichen Kunden nachhaltige Sicherheit bei der Herkunftsfertigung von Zahnersatz aus Innungsbetrieben vermitteln:

1. Das **Medizinproduktegesetz (MPG)**, das seit 1998 auch für Dentallabore als Sonderanfertiger von Medizinprodukten Gültigkeit hat. Labore, die den Verpflichtungen dieses Verbraucherschutzgesetzes nachkommen, bekunden mit der Konformitätserklärung, dass

Zahnersatz nach den anerkannten Qualitätskriterien gefertigt wurde – d.h. beispielsweise: dass Zahnersatz so hergestellt wurde, dass bei bestimmungsgemäßer Verwendung der Patient in seiner Sicherheit und Gesundheit nicht gefährdet ist; dass die Werkstoffauswahl so erfolgte, dass sie biologisch verträglich und nicht toxisch ist, dass die Herstellung nach dem anerkannten Stand der Technik und nach gesicherten Herstellungsverfahren erfolgte etc. Mit der Abgabe der Konformitätserklärung wird den Patienten also eine eindeutige Klarheit über die Herkunft und Beschaffenheit ihres Zahnersatzes vermittelt. Dem Schutz der Gesundheit des Patienten wird so von Innungsbetrieben durch exakte Einhaltung des MPG oberste Priorität beigemessen.

2. Die **Arbeits- und Gesundheitsschutzallianz** der Innung, der die Mehrheit der Innungsbetriebe angehört. Sie garantiert ein besonders hohes Maß an Sicherheit für die Mitarbeiter in Innungslaboren auf Grund der nachhaltigen, eigenverantwortlichen Einhaltung der gesetzlichen Verpflichtungen im betrieblichen Arbeits- und Gesundheitsschutz. So beispielsweise mit der Durchführung der Gefährdungsbeurteilung, der Teilnahme am Unternehmermodell und der bedarfsbezogenen sicherheitstechnischen Betreuung.

3. Das **„Umweltsiegel im Zahntechniker-Handwerk“**. Es kann seit 2001 durch eine unabhängige Prüfung der Handwerkskammer erworben werden. Es testiert die verwendeten Stoffe und schafft größere Rechtssicherheit auf Grund der Reduzierung von betrieblichem Risikopotenzial. Innungsbetriebe, die das Umweltsiegel erhalten haben, garantieren damit: „Hier wird biokompa-

tibler Zahnersatz umwelt-schonend hergestellt!“ – ein wichtiger Faktor für Verbrauchervertrauen – vor allem auf Grund der heutigen Materialvielfalt, aber auch Allergiegefährdung vieler Patienten.

4. Das von der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg in Zusammenarbeit mit den zahnärztlichen Körperschaften entwickelte **„Patienten-Serviceheft“** stellt eine weitere vertrauensbildende Maßnahme dar. Es informiert Patienten ebenfalls über die Herkunft ihres Zahnersatzes und gibt zusätzlich wertvolle Tipps und Hinweise zur Erhaltung der Funktion und des Wertes des Zahnersatzes.

5. Das neue, hochaktuelle **Transport- und Verpackungskonzept** für Innungsbetriebe wird zudem auf attraktive Weise beitragen, die Identifikationssicherheit einheimischen Zahnersatzes bei Patienten und zahnärztlichen Kunden noch weiter zu stärken. Denn Zahnersatz, der in einer solch kundenfreundlichen und identifikationsprägenden „Verpackung“ Zahnarzt und Patienten erreicht, steht gleichsam für „Meisterliche Qualität von hier!“

All dies sind wichtige vertrauensbildende Maßnahmen gegenüber der Öffentlichkeit, zu denen Innungsbetriebe nicht nur „Willensbekundungen“ äußern, sondern die durch sie auch nachhaltig garantiert werden – zur Sicherheit für Patienten, zahnärztliche Kunden und Versicherer.

### Adresse

Zahntechniker-Innung  
Berlin-Brandenburg  
Obentrautstraße 16–18  
10963 Berlin  
E-Mail: info@zibb.de  
www.zibb.de

## Eine gute Möglichkeit zum Kollegenaustausch

Mit gutem Beispiel voran – Stammtisch Oranienburg existiert bereits seit fünf Jahren.

Entstanden 1997 durch die damals anstehenden Fragen zur Gesundheitsreform hat der Stammtisch Oranienburg – auch fünf Jahre danach – seine Aktualität nicht verloren. Ganz im Gegenteil, bildet er doch mit seinen regelmäßigen Treffen unter der Leitung von Familie Martens aus Oranienburg aller drei Monate eine hervorragende, von vielen Teilnehmern geschätzte Möglichkeit zum offenen Kollegenaustausch über all die Probleme, die die Führung ei-



nes Labors in ruhigen wie auch unruhigen Zeiten des gesundheitspolitischen Geschehens mit sich bringt. An dieser Stelle Familie Martens herzlichen Dank für ihr Engagement und ein „Weiter so!“ für alle Teilnehmer. Denn aus unserer Sicht ist dieser funktionsfähige Stammtisch ein gutes Beispiel, das mehr Nachahmer in den einzelnen Innungsregionen finden sollte. Die Geschäftsstelle unterstützt interessierte Labore dabei gern! Der nächste

Oranienburger Stammtisch findet am Sonnabend, den 25. Januar 2003 um 9 Uhr im Dentallabor Martens statt.

### Adresse

Zahntechniker-Innung  
Berlin-Brandenburg  
Obentrautstraße 16–18  
10963 Berlin  
E-Mail: info@zibb.de  
www.zibb.de





# Preisabsenkung

Wo gilt welche Regelung und wann kann man die Preisabsenkung kompensieren?

Chemnitz (rd) - Seit dem 1. Januar 2003 ist das Beitragssicherungsgesetz in Kraft getreten und damit eine Preisabsenkung für zahntechnische Leistungen um 5 %. Diese Absenkung trifft das Zahntechnikerverbandwerk mit besonderer Härte, da sie den Preis auf ein Niveau der Jahre 1994 und 1995 zurückwirft. Betrachtet man die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen der zahntechnischen Betriebe, wird einem sehr schnell die Härte dieser Absenkung deutlich. Da die Leistungen für Versicherte der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) rund 95 % Anteil am Auftragsvolu-

men eines Dental-Labors ausmachen, müssen dringend Wege gefunden werden, um zumindest einen teilweisen Ausgleich zur Absenkung zu finden. Notwendig ist dabei jedoch schon die Vorarbeit der Vergütungskommissionen in den einzelnen Innungen. Bei unseren Recherchen haben wir festgestellt, dass die Preisabsenkung in den einzelnen Bundesländern unterschiedlich durchgeführt wurde. Zwar wurden die Preise für zahntechnische Leistungen in allen Ländern pauschal um 5 % abgesenkt, dies jedoch mit Ausnahmen. Diese sind die Leistungspositionen der BEL 970 0 Verrech-

nungseinheit Nichtedelmetall-Legierung, 971 0 Verrechnungseinheit Nichtedelmetall (Reinmetall) sowie die Position 933 0 Versandkosten (Tabelle). Für Ihre absatzpolitische Ausrichtung möchten wir Ihnen heute einige Ratschläge geben, wie Sie die 5 % Absenkung möglicherweise etwas kompensieren können:

- Außervertragliche Leistungen müssen nicht abgesenkt werden. Prüfen Sie, ob diese Preise noch ausreichend sind und ob eine Erhöhung notwendig ist.
- Rechnen Sie Privatleistungen wie Inlays, Veneers und vor allem für Implantatar-

beiten für Kassenpatienten ausschließlich über Ihre Privatpreisliste ab. Die jetzigen Kassenpreise dürfen Ihnen weder für die Hauptleistung noch für Zusatzleistungen wie Modelle, Mittelwerteneinstellung etc. ausreichen.

- Kalkulieren Sie Ihre Privatpreisliste neu. Sie bekommen in Zukunft einen wichtigen Stellenwert für Ihr Betriebsergebnis.
- Prüfen Sie, ob Sie das Skonto kürzen können (zumindest bei Neukunden).
- Prüfen Sie, ob das Zah-

lungsziel verkürzt werden kann.

- Rechnen Sie Zusatzleistungen wie Farbauswahl für Kassenpatienten privat ab. Farbauswahl und individuelle Farbgebung sind keine Kassenleistungen! **ZZ**

## ZT Übersicht zur Preisabsenkung

Bundesland	zahntechnische Leistungen	Versandkosten	NEM Zuschläge
Berlin	-5 %	derzeit keine Absenkung (Verhandlung am 17. Januar 2002)	derzeit keine Absenkung (Verhandlung am 17. Januar 2002)
Brandenburg	-5 %	derzeit keine Absenkung (Verhandlung am 17. Januar 2002)	derzeit keine Absenkung (Verhandlung am 17. Januar 2002)
Niedersachsen	-5 %	keine Absenkung	keine Absenkung
Sachsen	-5 %	derzeit keine Absenkung (Verhandlung am 23. Januar 2002)	derzeit keine Absenkung (Verhandlung am 23. Januar 2002)
Rheinland-Pfalz	-5 %	keine Absenkung	keine Absenkung
Thüringen	-5 %	-5 %	-5 %
Bayern	-5 %	keine Absenkung	keine Absenkung
Saarland	-5 %	keine Absenkung	keine Absenkung
Sachsen-Anhalt	-5 %	keine Absenkung	keine Absenkung
Hessen	-5 %	-5 % (Schiedsamt angerufen)	-5 % (Schiedsamt angerufen)
Baden-Württemberg	-5 %	keine Absenkung	keine Absenkung
Nordrhein	-5 %	-5 %	keine Absenkung
Westfalen-Lippe (Bielefeld)	-5 %	-5 %	keine Absenkung

(Von den zuständigen Zi-Geschäftsstellen Mecklenburg-Vorpommern, Hamburg, Bremen und Schleswig-Holstein haben wir leider keine Informationen zur Preisabsenkung erhalten können, da Verhandlungen zur Preisabsenkung noch laufen und durch eine Veröffentlichung der derzeitigen Ergebnisse die endgültigen Ergebnisse beeinflusst werden könnten.)

## GKV: Die Beiträge steigen – der Wechsel lohnt!

65 Kassen haben ihren Beitragssatz bereits angehoben – Tendenz steigend

Die Beiträge der gesetzlichen Krankenversicherungen (GKV) steigen weiter: Allein zum 1. Januar haben 65 Kassen ihren Beitragssatz angehoben. Erstmals wurde dabei die Schallmauer von 15 Prozent durchbrochen. Spitzenreiter ist die BKK Berlin mit 15,7 Prozent.

Selbst Branchenriesen liegen im Spitzenfeld, etwa die Deutsche Angestellten Krankenkasse mit 15,2 Prozent. Doch es gibt sie noch, die günstigen Kassen: Zwei bundesweit geöffnete Betriebskrankenkassen (Essanelle und Taunus) haben ihren Satz bei 11,9 Prozent be-

lassen. Einige nur in einzelnen Bundesländern geöffnete Kassen sind sogar noch etwas günstiger. Für Versicherte bringt der Wechsel der Kasse maximal gut 60 Euro Ersparnis im Monat – und ist dazu kinderleicht. **ZZ**

(Quelle: Stiftung Warentest)

## Beitragssätze der GKV im Vergleich

München (ht) - Die Beiträge der gesetzlichen, aber auch der privaten Krankenkassen wurden im letzten Jahr ständig angepasst, auf Grund des Finanzierungsdefizits der ge-

setzlichen Kassen standen hier erhebliche Beitragserhöhungen an. Der Gesetzgeber hatte bereits 2002 auf die stetigen Beitragserhöhungen reagiert und die

Kündigungsregeln zu Gunsten der Versicherten geändert. Demnach gilt, dass Pflichtversicherte – Personen, die weniger als 41.400 Euro brutto verdienen – und freiwillig Versi-

cherte mit einer Frist von zwei Monaten zum Monatsende kündigen können. Allerdings ist der Versicherte nach einem Wechsel 18 Monate an seine neue Kasse gebunden. Erhöht

diese jedoch den Beitragssatz, entfällt jene Frist, und man hat das Recht zu kündigen. Innerhalb von zwei Wochen ist die Kündigung von der jeweiligen Kasse zu bestätigen. Mitglied

einer neuen Kasse ist man aber nur dann, wenn innerhalb der Kündigungsfrist eine Mitgliedsbescheinigung der neuen Kasse beim Arbeitgeber abgegeben wurde. **ZZ**

## ZT Die günstigsten Krankenkassen im Überblick (Stand: Januar 2003)

<b>Baden-Württemberg</b>	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	<b>Hessen</b>	11,8 % BKK Enka 0 18 02/00 07 43	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38
11,9 % Taunus BKK 0 18 03/35 57 77	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	<b>Sachsen</b>	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65
12,3 % BKK Gildemeister/Seidensticker 08 00/02 55-2 55	11,9 % BKK Mobil Oil 0 18 05/4 63 61 12	12,3 % BKK Gildemeister 08 00/0 25 52 55	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84
12,4 % BKK Anker-Lynen-Prym 0 24 02/14 28 00	12,3 % BKK Gildemeister 08 00/02 55-2 55	12,4 % BKK Anker-Lynen-Prym 0 24 02/14 28 00	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	12,3 % BKK Gildemeister 08 00/02 55-2 55	12,3 % BKK Gildemeister 08 00/02 55-2 55
<b>Bayern</b>	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/35 57 77	<b>Mecklenburg-Vorpommern</b>	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38
11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	<b>Sachsen-Anhalt</b>
12,2 % BKK Mobil Oil 0 18 05/4 63 61 12	12,3 % BKK Gildemeister 08 00/02 55-2 55	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65
12,3 % BKK Gildemeister 08 00/02 55-2 55	12,4 % BKK Anker-Lynen-Prym 0 24 02/14 28 00	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84
12,4 % BKK Anker-Lynen-Prym 0 24 02/14 28 00	<b>Berlin</b>	<b>Niedersachsen</b>	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38
11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	<b>Schleswig-Holstein</b>
11,9 % Taunus BKK 0 18 03/35 57 77	12,3 % BKK Gildemeister 08 00/02 55-2 55	12,2 % BKK Mobil Oil 0 18 05/4 63 61 12	12,2 % BKK Mobil Oil 0 18 05/4 63 61 12	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65
12,3 % BKK Gildemeister 08 00/02 55-2 55	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,3 % BKK Gildemeister 08 00/02 55-2 55	12,3 % BKK Gildemeister 08 00/02 55-2 55	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84
12,4 % BKK Anker-Lynen-Prym 0 24 02/14 28 00	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	<b>NRW</b>	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	12,1 % BKK Ahlmann 0 43 31/3 50 00
<b>Brandenburg</b>	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	12,2 % BKK Mobil Oil 0 18 05/4 63 61 12
11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84	12,3 % BKK Gildemeister 08 00/0 25 52 55	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,5 % BKK Grüner + Jahr 0 18 02/37 03 99
12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22
12,5 % BKK FTE 0 18 02/00 05 98	<b>Bremen</b>	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	<b>Rheinland-Pfalz</b>	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	<b>Thüringen</b>
11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65
11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84	11,9 % Taunus BKK 0 18 03/55 88 44-5 84
12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,2 % BKK MOBIL OIL 0 18 05/4 63 61 12	12,3 % BKK Gildemeister 08 00/02 55-2 55	12,3 % BKK Gildemeister 08 00/02 55-2 55
12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	12,5 % BKK Grüner + Jahr 0 18 02/37 03 99	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22
<b>Hamburg</b>	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,5 % Neckermann BKK 0 18 01/20 21 22	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38
11,9 % BKK Taunus 00 18 03/55 88 44-5 84	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38
12,2 % BKK Mobil Oil 0 18 05/4 63 61 12	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	<b>Saarland</b>	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38	12,5 % Vaillant BKK 0 21 91/18-28 38
	11,9 % BKK Taunus 00 18 03/55 88 44-5 84	11,9 % BKK Essanelle 0 18 01/25 57 65			

(Quelle: Stiftung Warentest)

# Kein Licht am Ende des Tunnels

Fortsetzung von Seite 1

Demnach beurteilen 75% der bisher Befragten die aktuelle wirtschaftliche Situation ihres Betriebes als negativ (positiv 0%, neutral 25%). Rund 70% mussten sowohl Umsatzeinbußen zwischen 10-40% im Berichtsmonat zum Vorjahr hinnehmen als auch Rückgänge im Jahresumsatz zwischen 10-30%

verzeichnen (Umsatzsteigerung 0%, gleich geblieben ca. 30%). Ca. die Hälfte der Befragten werden in den nächsten Monaten weder investieren noch Personal einstellen, 40% werden sogar Personal abbauen. Lediglich 1% wird in naher Zukunft größere Investitionen tätigen. Fast völlige Übereinstimmung ist bei den Fragen 6 und 7 zu verzeichnen.

Während alle bisher Befragten negativ in die Zukunft blicken, beobachten die meisten Probleme wie Preis-, Kosten- sowie Termindruck auf dem Markt. Selbstverständlich bleiben wir auch weiterhin für Sie „am Ball“ und informieren Sie in den nächsten Ausgaben über die Rückläufe unserer Fragebogen-Aktion. Falls Sie bisher noch nicht daran teil-

genommen haben sollten, möchten wir Sie hiermit herzlich dazu einladen. Schließlich ist es unser Anliegen, Ihnen relevante Daten zu liefern. Und desto mehr Antworten wir bekommen, desto genauere Werte können wir Ihnen geben. Schneiden Sie einfach den nebenstehenden Fragebogen aus und faxen Sie ihn an 03 41/4 84 74-1 90. **■**

# Wann darf befristet werden?

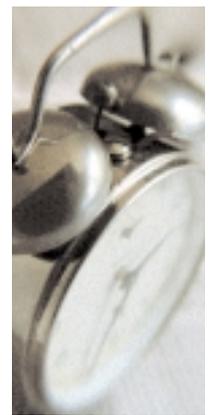
Befristungsvertrag auf Grund einer Erkrankung des Stelleninhabers

Nach dem Teilzeit- und Befristungsgesetz, das zum 1.1.2001 in Kraft trat, darf ein Arbeitsvertrag befristet werden, wenn ein sachlicher Grund dieses rechtfertigt. Ein sachlicher Grund liegt insbesondere vor, wenn

- der betriebliche Bedarf an der Arbeitsleistung nur vorübergehend besteht,
- die Befristung im Anschluss an eine Ausbildung oder ein Studium erfolgt, um den Übergang des Arbeitnehmers in eine Anschlussbeschäftigung zu erleichtern,
- der Arbeitnehmer zur Vertretung eines anderen Arbeitnehmers beschäftigt wird,
- die Eigenart der Arbeitsleistung die Befristung rechtfertigt,
- die Befristung zur Erprobung erfolgt,
- in der Person des Arbeitnehmers liegende Gründe die Befristung rechtfertigen,
- der Arbeitnehmer aus Haushaltsmitteln vergütet wird, die haushaltsrechtlich für eine befristete Beschäftigung bestimmt sind, und er entsprechend beschäftigt wird oder
- die Befristung auf einem gerichtlichen Vergleich beruht.

che Zweifel hieran hat. Neben dem oben beschriebenen sachlichen Befristungsgründen darf ein befristeter Arbeitsvertrag auch ohne Vorliegen eines sachlichen Grundes abgeschlossen werden. Das Gesetz sieht hier vor, dass die kalendermäßige Befristung eines Arbeitsvertrages ohne Vorliegen eines sachlichen Grundes nur bis zur Dauer von zwei Jahren zulässig ist. Auch die maximal dreimalige Verlängerung eines kalendermäßig befristeten Arbeitsvertrages ist nur bis zu dieser Gesamtdauer zulässig. Eine Befristung scheidet jedoch aus, wenn mit demselben Arbeitgeber bereits – u.U. Jahre vorher – ein befristetes oder unbefristetes Arbeitsverhältnis bestanden hat. Alle befristeten Verträge bedürfen für ihre Wirksamkeit der Schriftform. **■**

Das Bundesarbeitsgericht hat in einem Urteil v. 23.1.2002 (7 AZR 440/00) entschieden, dass der Sachgrund „Krankheitsvertretung“ gegeben ist, wenn der Arbeitgeber bei Abschluss des Vertrages davon ausgehen darf, dass der vertretene Mitarbeiter auf seinen Arbeitsplatz zurückkehren wird. Anders liegt der Fall jedoch dann, wenn der Arbeitgeber weiß, dass der Stelleninhaber nicht zurückkehren will oder zumindest erhebli-



## Wie geht's uns denn heute?

Wir möchten ein Stimmungsbild der deutschen zahntechnischen Labore abfragen. Sie erhalten somit in der nächsten Ausgabe einen Überblick der wirtschaftlichen Situation der zahntechnischen Betriebe. Unter allen Teilnehmern wird jedes Mal ein Fachbuch verlost! Sie können den ausgefüllten Fragebogen an folgende Faxnummer zurücksenden:

03 41/4 84 74-1 90

FRAGEBOGEN

### 1. Wie beurteilen Sie die aktuelle wirtschaftliche Situation Ihres Betriebes?

positiv  neutral  negativ

### 2. Ist der Umsatz im Berichtsmonat zum Vorjahresmonat

gestiegen % \_\_\_\_\_ gesunken % \_\_\_\_\_ gleich geblieben

### 3. Mein bisheriger Jahresumsatz ist zum Vorjahresumsatz im gleichen Zeitraum

gestiegen % \_\_\_\_\_ gesunken % \_\_\_\_\_ gleich geblieben

### 4. Ich werde in den nächsten Monaten

- eine größere Investition tätigen
- eine geplante Investition aufschieben
- nicht investieren

### 5. Ich werde in den nächsten Monaten

- Personal einstellen
- keine Veränderungen
- Stellen abbauen

### 6. Wie sehen Sie die Zukunft?

positiv  neutral  negativ

### 7. Welche Probleme beobachten Sie zurzeit auf dem Markt?

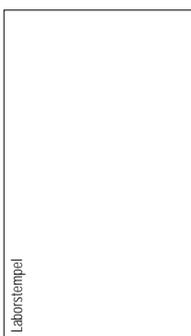
Preisdruck  Personalmangel  Kostendruck  Termindruck

weitere: \_\_\_\_\_

### 8. Preisindex

VMK komplett BEL.: \_\_\_\_\_ BEB.: \_\_\_\_\_

(inkl. Modelle + MwSt.+Metall NEM)



# Unerlaubter Zweitjob kann teuer werden

Verbotene Konkurrenzfähigkeit – Erstattung der Detektivkosten

In den meisten Arbeitsverträgen wird festgehalten, dass der Arbeitnehmer keiner Konkurrenzfähigkeit gegenüber seinem Arbeitgeber nachgehen darf. Nicht alle betroffenen Arbeitnehmer halten sich jedoch an diese Vereinbarung; und einen Verstoß zu entdecken und zu beweisen, gelingt dem Arbeitgeber nicht in jedem Fall. Deshalb nehmen hier Arbeitgeber ggf. professionelle Hilfe in Anspruch und beauftragen einen Detektiv mit dieser Aufgabe. Das Landesarbeitsgericht Köln hatte in diesem Zusammenhang zu entscheiden, ob dem Arbeitgeber die so entstandenen Detektivkosten zu erstatten sind. Die LAG-Richter kamen zu dem

Entschluss, dass für eine Erstattung das Aufklärungsinteresse des Arbeitgebers im Zeitpunkt der Beauftragung der Detektive maßgeblich ist. Ein Schadensersatzanspruch des Arbeitgebers wegen Erstattung von Detektivkosten zur Aufklärung von Art und Umfang einer widerrechtlichen Konkurrenzfähigkeit des Arbeitnehmers kann nicht ohne weiteres mit der Begründung verneint werden, die von den Detektiven gewonnenen Erkenntnisse seien nicht nennenswert über das hinausgegangen, was der Arbeitgeber schon gewusst habe oder er ohne größere Mühe selbst hätte herausfinden können. (LAG Köln, Urt. v. 10.10.2001 – 7 Sa 932/00; rkr.) **■**

# ZT TECHNIK

## Frische Brise aus Holland

Die Firma Elephant-Dental entwickelte eine staubarme Einbettmasse, die das Gießen und Pressen zahlreicher zahntechnischer Materialien ermöglicht.

Dr. Dipl.-Ing. J.M. van der Zel, Ing. M. Bettman, Ing. T. Grinwis

Mit dem zunehmenden Bewusstsein für die Gesundheit in der Arbeitsumgebung im Dental Labor ist Staub ein wiederkehrendes Thema. Deshalb hat sich die Firma Elephant-Dental neben der Entwicklung von Legierungen gleichzeitig mit der Entwicklung von Einbettmassen befasst. Die optimale Abstimmung von Materialien, wie zum Beispiel des

Wärme-Ausdehnungskoeffizienten, war von Anfang an der Vorteil dieser gemeinsamen Entwicklung.

### Stäube im zahntechnischen Labor

Staubbildung entsteht bei der Verarbeitung von Gips für Modelle, Kunststoffe für Prothesen und Einbettmassen für die Herstellung von

gegossenen bzw. gepressten Metall- und Keramikstrukturen. Eine gute Absaugung und ein adäquater Mundschutz beschränken die Staubbildung, die beim Einbringen des Einbettmassenpulvers in den Amischbecher entsteht. Doch selbst eine gut funktionierende Absaugung kann den feinen Quarzstaub, der in der Einbettmasse vorhanden ist, nicht vermeiden. Bekanntlich besitzt dieses Siliziumdioxid, das kleiner als 5 µm ist, karzinogene Wirkung.

### Zwei Wünsche auf einmal

In den letzten Jahren achten Zahntechniker verstärkt auf Arbeitssicherheit und entwickeln ein Materialbewusstsein. Dies war der Grund für die werkstoffkundliche Aufgabe, die sich Elephant im Jahre 2000 gestellt hatte: Eine staubarme Einbettmasse zu entwickeln, die für alle Anwendungen in der Guss- und Presstechnik von EM-Legierungen und Strukturkeramik innerhalb eines Produktsystems anwendbar ist und alle übrigen Eigenschaften enthält. Mit der Entwicklung der staubarmen Carrara® Universal Dustless Einbettmasse geht somit der lang gehegte Wunsch nach einer Einbettmasse, die den Anforderungen der Arbeitssicherheit entspricht, in Erfüllung.

### Getestet auf Herz und Lunge

Ein Qualitätslabor hat die Effektivität der patentierten Staubarm-Modifizierung sowohl in vitro, als auch in vivo in einer zahntechnischen Praxissituation getestet. Der Labortestversuch zeigte: Um die Effektivität der Staubverringerung zu messen, wurde eine Aufstellung benutzt. Eine Vakuumflasche wurde mit einem Aerosol Filterhalter und einer Vakuumpumpe versehen. Als Filtermaterial diente Millipore AAWP-04700 (0,8 µm, white plain, ø 47 mm). In 30 bis 40 Sekunden wurde 1 Gramm Pulver mit einem Trichter in die Vakuumflasche eingeführt. Nach 4 Minuten schalteten die Techniker die Vakuumpumpe aus und entkuppelten den Vakuumschlauch. Um die Staubmenge zu bestimmen, wurde das Filterpapier vor- und nachher gewogen. Die Resultate überzeu- gen: Beim Versuch mit Standard-Einbettmasse hafete 8,73 % der eingebrachten Masse auf dem Filter, während mit Carrara® Uni-

versal Dustless lediglich 0,41% Staub auf dem Filter zurückblieben. Die Staubmenge wurde also um Faktor 20 reduziert. Der Praxistestversuch zeigt: Um die In-vitro-Versuche in einer Laborsituation auszutesten, wurde bei jedem Zahntechniker von einer individuell getragenen Absaugsonde die Staubbelastung gemessen. Ziel war außerdem festzustellen, ob der gesetzliche Grenzwert (MAC-Wert) in der Praxis eingehalten wurde. Im Elephant-Dental-Anwendungslabor wurden von der GAK-Gruppe (holländisches Gesundheitswesen) für Arbeitssicherheit individuelle Staubbelastungsmessungen zu lungengängigem Quarz durchgeführt. Ein erfahrener Zahntechniker arbeitete an einem Tag mit Standard- und am nächsten Tag mit staubarmer Einbettmasse. Dabei wurde eine sehr große Anzahl Muffeln pro Tag eingebettet. Dies mag übertrieben erscheinen, ermöglicht jedoch einen guten Vergleich. Der Zahntechniker hat während des Ausschüttens der Einbettmasse und des Rührens im Mischbecher die Sonde getragen. Die Staubmusterentnahme wurde mit einer persönlich getragener Staubsonde ausgeführt. Die Luftgeschwindigkeit betrug 2,2 Liter pro Minute auf MCE-Filter mit Zyklon Filterhalter. Die Analyse der Filterinhalte wurde von Ascor, Ulvenhout, Niederlande durchgeführt. Beim Einbetten wurde mit normaler Absaugung gearbeitet. Selbstverständlich wurde nass ausgebettet. Die Überschreitung des MAC-Wertes (Maximum Acceptable Concentration) erhöht das Risiko für Silicose und Lungenkrebs. Im Jahr 1992 wurde der MAC-Wert von 0,15 mg/m<sup>3</sup> um die Hälfte reduziert und ist jetzt 0,075 mg/m<sup>3</sup> (Niederlande 1999). Die Carrara® Universal Dustless Einbettmasse reduziert den „lungengängigen Siliziumdioxid“-Staub um ein Drittel des Maximalwertes. Eine weitere Halbierung des MAC-Wertes für Siliziumdioxid kann in der nahen Zukunft nicht ausgeschlossen werden. Wenn man den MAC-Wert von Quarz 0,075 mg/m<sup>3</sup> mit dem von Gips 6 mg/m<sup>3</sup> (Schweiz, 1999) vergleicht, kann man sehen, dass Quarz hundert Mal gefährlicher ist als der häufig verwendete Gips. Während man nach dem Gießen nass ausbetten kann, entsteht beim Ausschütten der abgewogenen Pulverbeutel immer Staub. Die Anwendung staubarmer Einbettmasse bietet somit die einzige Mög-

lichkeit, Gesundheitsschäden auf Dauer zu vermeiden.

### Expansion: stabil und steuerbar

Die thermische Ausdehnung der Einbettmasse muss weit-

gehend mit Carrara® Presskeramik übereinstimmen, damit nach dem Brenn- und Abkühlvorgang nur geringe Spannungen in der Keramik entstehen. Bei zirka 550 °C

ZT Technik\_16

### ZT Resultate der Messungen mit lungengängigem Quarz

Kondition	Musternahme Zeit in Minuten	Luftvolumen Musternahme in Liter	Konzentration Quarz in Luft mg/m <sup>3</sup>	Resultat
Einbetten mit Standard Einbettmasse	33	74,7	0,356	Fünffacher MAC-Wert
Einbetten mit staubarmer Einbettmasse Carrara® Universal Dustless	26	58,9	0,0278	Ein Drittel des MAC-Wert
Maximum nach Arbeitssicherheitsgesetz (MAC-Wert)	-	-	0,075	MAC-Wert

### ZT Vier Vorteile

#### Vier Vorteile der staubfreien Einbettmasse

- **Längere Haltbarkeit**  
Die Langzeithaltbarkeit von Einbettmassen ist wirtschaftlich und garantiert zudem eine sichere Verarbeitung innerhalb der Haltbarkeitsperiode. Es wurden Haltbarkeitsuntersuchungen durchgeführt, die gezeigt haben, dass die Qualität der Einbettmasse nach zwei Jahren noch immer unverändert war. Dabei erwies sich die staubarme Einbettmassevariation als deutlich länger haltbar. Aus diesen ersten Resultaten konnte man schlussfolgern, dass die Haltbarkeit auf Grund der Staubarmmodifikation verbessert wird.
- **Leicht zu verarbeiten**  
Positiver Nebeneffekt der staubarmen Einbettmasse ist ihre Verarbeitungsfreundlichkeit. Sie ist Teil des Carrara Konzeptes, das ideal aufeinander abgestimmte Materialien kombiniert. Die Einbettmasse wird zunächst in 150 Gramm Beuteln mit 1.000 ml Amnisschlussigkeit angeboten.
- **Wirtschaftliche Lagerhaltung**  
Das Carrara System erfüllt die Anforderung die Zahl der Legierungen im Mund des Patienten so gering wie möglich zu halten und auf eine universell einsetzbare Legierung zu begrenzen. Der Kostendruck und das Gebot der Wirtschaftlichkeit fordern die Zahl der Materialien im Labor so gering wie möglich zu halten, das heißt, die Materialvielfalt auf wenige, universell einsetzbare Materialien zu begrenzen. Diese Anforderung versuchte die Firma Elephant mit der Entwicklung ihrer neuen Einbettmasse zu erfüllen.
- **Staubarm**  
Die staubarme Einbettmasse minimiert das Gesundheitsrisiko für den Zahntechniker und besitzt darüber hinaus die erforderlichen Materialeigenschaften für das Gießen und Pressen aller zahntechnischen Materialien.



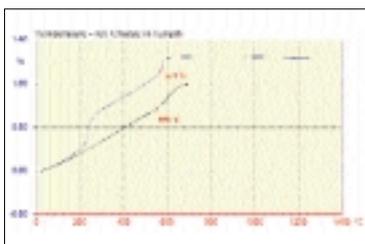
Aufstellung Labor-Versuch.



Anwendungslabor Elephant.



Vergleich konventionelle (l) und staubarme Einbettmasse (r)



Thermische Expansionskurve von Carrara® Universal Presskeramik läuft parallel zu Carrara® UniversalDustless.



Fortsetzung von Seite 15

beginnt das Transformationsintervall. Dieser relativ niedrige Wert der Glanstransformationstemperatur ist für die Praxis von Bedeutung, weil dadurch Spannungen bei der Abkühlung nach dem Aufbrennen verringert werden.

Die Ausdehnung von Keramik und Einbettmasse sollte unterhalb der Transformationstemperatur bei allen Temperaturen möglichst gleich sein.

#### Rissbeständigkeit

Bei der vorgestellten Einbettmasse handelt es sich um eine so genannte „Speed“ Einbettmasse, die sowohl langsam als auch schnell aufgeheizt werden kann, ohne dass es zu einer Rissbildung kommt.

Die Rissbeständigkeit wird durch eine Überalterung der Einbettmasse verringert. Anderthalb Jahre Lagerung haben bei der staubarmen Einbettmasse noch keinen negativen Einfluss auf die Rissbeständigkeit gezeigt.

#### Labortechnische Erfahrungen

In den zahntechnischen Labors, in denen die neuartige Einbettmasse getestet wurde, wurde das Material als „angenehm staubarm“ befunden.

Darüber hinaus konnten die Zahntechniker keinerlei Probleme bei der Verarbeitung, beim Gießen oder Pressen feststellen. Die Oberfläche des Werkstücks erscheint glatt und frei von Einbettmasseresten. Im Vergleich zu den „traditionellen“ Einbettmassen ist keine Anpassung der Einbettprozedur notwendig.

#### Fazit

Die staubarme Einbettmasse minimiert das Gesundheitsrisiko für den Zahntechniker und besitzt darüber hinaus die erforderlichen Materialeigenschaften für das Gießen und Pressen aller zahntechnischen Materialien. Die Verwendung von lediglich einer Einbettmasse im Labor spart Lagerhaltungskosten und verbessert die Abläufe. Die längere Haltbarkeit vermeidet Probleme. Selbstverständlich empfiehlt der Hersteller, Nass auszubetten. □

#### ZT Literatur

1. Van der Zel, J.M., „Materialkundliche Aspekte für die Porzellan-Inlay/Onlay Technik“, Dental Labor 7:530-536, 1988.
2. Eur. Patent 475.528, „Eine Dental-Porzellanmasse, eine Methode für die Herstellung einer Dental-Restauration, eine Dental-Legierung“, 10. September 1990.
3. ARBO Gruppe GAK, „Untersuchung nach aussetzen an Respirabel Quarz bei der Verarbeitung von Einbettmasse“, Rapport Nummer 811731, Oktober 2002.

#### ZT Adresse

Dr. Dipl.-Ing. Jef M. van der Zel,  
C.S.O.  
Elephant-Dental B.V.  
Verlengde Lageweg 10  
1628 PM Hoorn, The Netherlands.

# Zukunftsorientiertes Konzept

ZTM Jürgen Freitag referiert über das KaVo Everest® CAD/CAM-System in der praktischen Anwendung

Auf dem internationalen „State of the Art“ Kongress für die prothetische Zahnheilkunde vom 25.- 27. Oktober im italienischen Brescia, der „9. colloquium dental“, referierten siebzehn hochkarätige Expertinnen und Experten aus Deutschland und Italien über die Themengebiete Implantologie, Ästhetische Zahnheilkunde sowie Erfahrungen mit der CAD/CAM-Technologie.

Im Themenbereich CAD/CAM referierte ZTM Jürgen Freitag aus Bad Homburg über die praktische Anwendung und seine Erfahrungen mit dem CAD/CAM-System Everest® von KaVo, das in seinem Labor seit zehn Monaten im Einsatz ist.

Ausgangspunkt für den Einsatz eines CAD/CAM-Systems waren für das Labor Freitag Potenziale hinsichtlich Präzision, Zeitersparnis und Arbeitserleichterung für labortypische Arbeitsgänge wie Einbetten, Gießen und Modellherstellung. Ein CAD/CAM-System soll aufwändiges Nacharbeiten beenden. Die ästhetisch-kreative Arbeit als wichtigster Aspekt der Laborarbeit soll von den freigesetzten Ressourcen profitieren.

#### Beweglicher Drehteller erfasst alles

Zunächst stellte Herr Freitag den Teilnehmerinnen und Teilnehmern des Kongresses das System vor, das aus den Everest® Komponenten scan, engine und therm besteht. Die Messeinheit Everest® scan vermisst die Modellsituation automatisch durch Streifenlicht mit 15 Projektionen. Eine Besonderheit dieses Scanners sind die Dreh- und Kippbewegungen des Messtellers, durch die auch unter sich gehende Stellen präzise erkannt werden. Aus diesen 15 Projektionsaufnahmen generiert die Software selbstständig die 3-D-Daten, wobei Herr Freitag besonders die einfache und logische Bedienung der CAD-Software hervorhob.

#### Materialvielfalt im System

Die von der CAM-Software erzeugten Fräsdaten werden via Mausclick zur Fräs- und Schleifmaschine Everest® engine übertragen. Das System gibt den Benutzern automatisch die Materialrohlingsgrößen vor; dies gewährleistet höchste Prozesssicherheit



und geringen Materialabfall. Wie die Messeinheit hat auch die Fräs- und Schleifmaschine eine technologische Besonderheit. Fünf simultan gesteuerte Achsen sorgen für Präzision, exakte Randabschlüsse und 100 % Passgenauigkeit, sodass sein Laborteam sich stets ohne jede Nacharbeit ganz der ästhetischen Verblendung widmen kann.

Hinsichtlich Materialvielfalt und Indikationsspektrum betonte Herr Freitag besonders die zukunftsorientierte Konzeption des CAD/CAM-Systems. Das Herzstück des Systems, die Fräs- und Schleifmaschine, wurde für die Bearbeitung nahezu aller denkbaren Materialien und Indikationen

entwickelt. Fast ein ganzes Jahrhundert KaVo-Know-how ist in diese Maschine eingeflossen. Mit der sukzessiven Erweiterung der Materialvielfalt des Systems erschließen sich den Laboren nicht nur aktuelle, sondern auch zukünftige Potenziale.

#### Titan bleibt interessant

Zum jetzigen Zeitpunkt kann das System Gerüste und Vollkronen aus Titan sowie Gerüste, Vollkronen, Inlays, Onlays und Veneers aus leuzitverstärkter Glaskeramik fertigen. In diesem Zusammenhang bewertet der Zahntechnikermeister das seit Jahren negativ belegte Material Titan positiv. Auf Grund der CAD/CAM-Bear-

beitung entfallen bekannte Probleme wie Alpha-Case-Schicht, Lunker und vermehrt auftretende Abplatzungen. Somit stehen die herausragenden Vorteile von Titan wie Biokompatibilität, Röntgen-transparenz und niedrige Kosten für Material und Verarbeitung uneingeschränkt für Labor, Praxis und Patienten zur Verfügung. Denn Titan ist, so Freitag, nicht nur ein hervorragendes Material, sondern auch „eine finanziell interessante Lösung für die breite Bevölkerungsschicht“.

Überzeugt zeigte sich der Homburger Zahntechnikermeister auch von der leuzitverstärkten Everest® Glaskeramik, den G-Blanks, als „ästhetisch vollkommene

Ergänzung“ für die Verblendkeramik G-Ceram. Anhand vergleichendem Bildmaterial veranschaulichte Freitag, wie sehr die Verblendkeramik dem natürlichen Zahn an Weiß-Fluoreszenz nahe kommt. Neben der hohen Ästhetik zeichnet sie sich zudem durch einfache Anwendung und Schichtung aus.

Abschließend formulierte Herr Freitag sein Resümee für die Zahntechnik und das zahntechnische Labor der Zukunft, aus seinen Erfahrungen mit CAD/CAM und mit Everest®: Der in den USA seit Jahren vorherrschende zahntechnische Trend „Ästhetik“ setzt sich in Europa fort. Der Einsatz eines CAD/CAM-Systems erschließt neue Möglichkeiten für das zahntechnische Labor, diesen Trend aktiv mitzugestalten. Dazu eignet sich das KaVo Everest®-System auf Grund der intelligenten Konzeption, die bereits jetzt zukünftige Entwicklungen in der Materialvielfalt und Zahnästhetik berücksichtigt. □



Das CAD/CAM-System Everest® von KaVo.

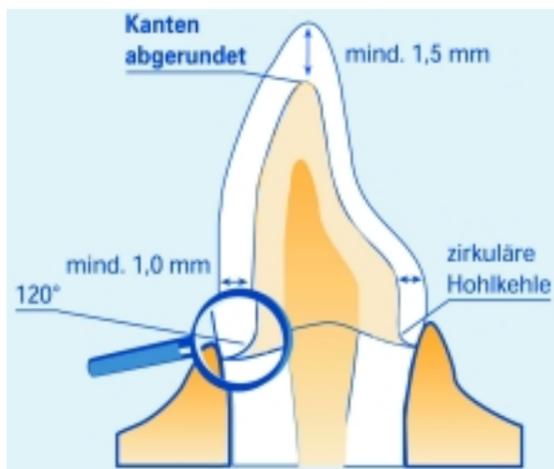


Gefüllter Saal beim „State of the Art“-Kongress.

#### ZT Adresse

KaVo EWL  
Wangener Str. 79  
88299 Leutkirch im Allgäu  
www.kavo-everest.com

## Simple Präparation spricht für VITA In-Ceram®



Die simple Präparation spricht für VITA In-Ceram®.

Bisher wurde eine hohe funktionelle Belastbarkeit von vollkeramischem Zahnersatz mit VITA In-Ceram® erreicht, wenn bei der Präparation eine Abstützung in der Restauration im Randbereich sowie inzisal eine gleichmäßige Belastungsverteilung erzielt wird. Bei Zugrundelegung fol-

gender Präparationsregeln wurden beachtenswert gute klinische Langzeiterfahrungen mit VITA In-Ceram® gemacht:  
 • Präparationsgrenze in Form einer Stufe mit abgerundetem Innenwinkel  
 • Hohlkehlpriparatur (z.B. bei reduziertem Substanzangebot) ist möglich, so-

fern eine mechanische Abstützung erreicht wird  
 • zirkuläre Stufenbreite: mind. 1,0 mm  
 • zirkulär gleichmäßiger Präparationsboden  
 • Schnitttiefe inzisal bzw. okklusal: 1,5 mm  
 • anatoformer Schichtabtrag mit Berücksichtigung der anatomischen Konturen  
 • kontraindiziert: flache Hohlkehlen, Tangentialpräparationen und Abschrägungen/Bevel. Die Höhe der Präparationsgrenze in Relation zur marginalen Gingiva wird beispielsweise wie bei konventionellen Kronen festgelegt.

### Adresse

VITA Zahnfabrik  
 H. Rauter GmbH & Co. KG  
 Spitalgasse 3  
 79704 Bad Säckingen  
 E-Mail: info@vita-in-ceram.de  
 www.vita-in-ceram.de

## Neues Pinselset für die Keramiksichtung

Feinstes Kolinsky-Haar und Formstabilität sind ihr Markenzeichen

Mit einem fünfteiligen Set von Keramikinstrumenten namens MagicCutBack hat Zahntechnikermeister Jürgen Braunwarth im letzten Jahr ein äußerst hilfreiches Ensemble von Instrumenten für die CutBack-Schichttechnik entwickelt. Durch die Zusammenarbeit mit Degussa Dental wurde es für alle zugänglich. Nun haben die beiden erfolgreichen Partner den fünf Zauberstäben in der Hand des Techni-

kers drei weitere Helfer zur Seite gestellt: hochwertige Spezialpinsel für die hochwertige Prothetik. Insbesondere der große MagicWizard besticht durch seinen außergewöhnlichen Zuschnitt: Qualitativ überzeugende Kolinsky-Haare laufen vorne spitz zu. Gleichzeitig sind die Borsten in sich verdreht, sodass sie sich beim Auftragen praktisch von selbst in Form halten. Bei MagicStain sind die

Borsten im Flachschnitt gehalten und ebenfalls aus feinstem Kolinsky-Haar. Dieser Pinsel eignet sich speziell für Malfarben und Bodymalffarben. Das Auftragen des Pastenopakers schließlich ermöglicht MagicOpaque. Selbst wenn starker Druck ausgeübt wird, bewahrt er eine definierte Strichbreite. So bekommt der Zahntechniker selbst ein nicht so flüssiges Material gut in den Griff. MagicWizard ist zu 39,90 €, MagicStain und MagicOpaque zu je 8,90 € erhältlich. Vereint nennt sich das Trio MagiControl und lässt sich ab sofort zum ermäßigten „10-Jahre-GoldenGate System-Jubiläums-Preis“ von 39,90 € (statt 54,90 €) engagieren.



Mit den drei neuen Keramikpinseln hat der Zahntechniker beim Auftragen der Massen die optimale Kontrolle.

### Adresse

Degussa Dental GmbH  
 Postfach 13 64  
 63403 Hanau  
 Tel.: 0 61 81/59-57 76  
 Fax: 0 61 81/59-56 60  
 E-Mail: andreas.wilpert@degussadental.de

## Spezialhartgips im Einsatz

picodent, Ansprechpartner rund um die Modellherstellung, hat mit pico-crema soft einen Spezialhartgips Typ 3 entwickelt, der für den Einsatz von Reparaturen, Kunststoffprothetik und Gegenbissmodellen bestens geeignet ist. Neben seiner cremigen Konsistenz besitzt er auch eine hohe Endhärte. Er lässt sich hervorragend



Modellherstellung mit pico-crema soft.

beschneiden und ist bereits nach 30 Minuten entformbar.

### Adresse

picodent  
 Lüdenschneider Str. 24-26  
 51688 Wipperfurth  
 E-Mail: picodent@picodent.de  
 www.picodent.de

## Freiheit im sicheren System

Eine Verblendkeramik „für alle Fälle“

Durch die Vielzahl der am Markt angebotenen Gerüst- und Verblendmaterialien ergeben sich für die Anfertigung einer Restauration unzählige Kombinationsmöglichkeiten möglicherweise nicht optimal aufeinander abgestimmter Werkstoffe. Der Zahntechniker, der

Zahnarzt und nicht zuletzt der Patient wünschen aber eine sichere Versorgung, die trotzdem den individuellen Wünschen und Anforderungen gerecht wird. Mit dem neuen IMAGINE® System bietet Wieland Dental + Technik eine Lösung für diese Problematik an. Die Verblendkeramik Imagine h.e. ist dabei optimal abgestimmt auf die bewährten Universallegierungen wie z.B. PortaNorm, PortaOptimum und PortaMaximum, auf AGC® Galvanogold und IMAGINE® h.e. Presskeramik. Damit wird von der hochwertigen Standardversorgung über bioästhetische AGC® Galvano-Arbeiten bis zur metallfreien Vollkeramik das gesamte Restaura-

tionsspektrum von diesem System abgedeckt. Weniger und optimal aufeinander abgestimmte Komponenten mit Systemzertifizierung bedeuten hohe Produktivität, wirtschaftliche Effizienz und größtmögliche Sicherheit in einem. Zum IMAGINE® System steht eine ausführliche, sehr instruktiv bebilderte Broschüre für Zahnärzte und Zahntechniker sowie ein ansprechender Patientenflier zur Verfügung.

### Adresse

Wieland Dental + Technik  
 Schwenninger Straße 13  
 75179 Pforzheim  
 E-Mail: info@wieland-dental.de  
 www.wieland-dental.de



Broschüre und Patientenflier zum IMAGINE® System.

## Digident-Optimierungen

Seit Herbst 2002 liefert GIRRBAch Dental die neue Digident-Maschinengeneration

Optimiert wurde zum einen der Scanner, dessen Messzyklen je nach Programm auf 20-240 Sekunden gekürzt werden konnten. Gleichzeitig wurde die Messpunktdichte des dreidimensionalen Bildes auf maximal 9,6 Millionen erhöht. Die Messgenauigkeit ist mit unter 10 µm unverändert präzise. Die Fräsmaschine DigiCut wurde um eine vierte Achse erweitert. Sie bearbeitet Rund- und Flachmaterial

bis maximal 85 Millimeter Durchmesser. Mit 16 Werkzeugaufnahmen kann sie bis zu 40 Einheiten aus einer einzigen Titan- oder Zirkondioxid-Scheibe herausarbeiten; (Hybrid-)Brücken bis zu 14 Glieder sind möglich. Mit der erweiterten Software können nun auch Zirkondioxid-Grünlinge geschliffen werden. Eine weitere Verbesserung ist die gezielte Bearbeitung des Außenrandes, was ein Nacharbeiten bei allen

Werkstoffen praktisch überflüssig macht. GIRRBAch Dental informiert umfassend über die Digident-CAD/CAM-Produktion in Seminaren und Workshops in Pforzheim. Mit der Roadshow Digident on Tour in Offenbach, Mülheim/Ruhr, Hannover, Berlin, Erfurt und Nürnberg vom 30.10. bis 7.11.2002 bot sich einem breiten Publikum die Möglichkeit, moderne CAD/CAM-Produktion in der Zahntechnik live zu erleben. Nach der Demonstration konnten die Teilnehmer Passung und Oberflächengüte der dreigliedrigen Hybridbrücke prüfen. Ungläubiges Staunen, überraschendes Kopfschütteln: „Das hätte ich nicht erwartet“, klang es unisono. ■



En detail optimiert: DigiScan, DigiCut und DigiSoft – die präzise und wirtschaftliche Digident-CAD/CAM-Produktion.

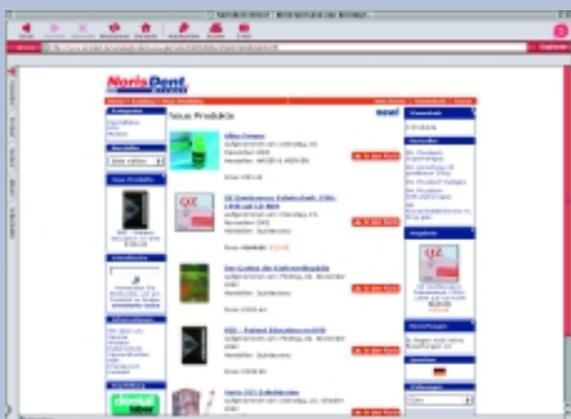
### Adresse

GIRRBAch Dental GmbH  
 Dürrenweg 40  
 75199 Pforzheim  
 Tel.: 0 72 31/9 57-2 10/2 21  
 Fax: 0 72 31/9 57-2 19  
 E-Mail: info@girrbach.de  
 www.girrbach.de

## „Einsparungen im Materialeinkauf“ durch Direktversand



Screenshot von <http://www.norisdent.de>



Screenshot von <http://www.norisdent.de>

den zugute. Die Preise sind streng kalkuliert und sind günstiger als beim herkömmlichen Versandhandel. Neue Medien wie z.B. das Internet sind Hauptvertriebswege für den Direktversand. NorisDent Direct hat den Kundenservice mit einem elektronischen Dentalkatalog erweitert (<http://www.norisdent.de>). Zusätzlich zum erweiterten Produktsortiment ist auch ein kostenloser Rückruf zum gewünschten Termin möglich. Auch auf dem Gebiet der Datensicherheit ist NorisDent Direct Vorreiter. Als Direktanbieter verfügt der Direktversender über die 128 bit SSL-Verschlüsselung. Die Sicherheit der Daten ist somit gewährt. Und wie fügt sich das Internet in das bisherige Vertriebssystem ein? Dazu erklärt Geschäftsführer Önder Sigan: „Wir sehen im Internet, neben dem Mailing, dem Telefon und der persönlichen Beratung, einen weiteren bequemen Zugangsweg für unsere Kunden. Und da sich bei uns kein hauptberuflicher Außendienst von dem neuen Medium bedroht fühlt, spielt das Internet eine immer wichtigere Rolle.“

### Adresse

NorisDent Direct  
Postfach 46 28  
90025 Nürnberg  
Tel.: 09 11/39 37 29-12  
Fax: 09 11/39 37 29-20  
E-Mail: [info@norisdent.de](mailto:info@norisdent.de)  
[www.norisdent.de](http://www.norisdent.de)

Auf Grund der Gesundheitsreform sind die zahnärztlichen Laboratorien gezwungen ihre Personal- und Materialkosten zu senken. Der Direktversand von Dentalprodukten spielt bei der Einsparung der Materialkosten eine entscheidende

Rolle. NorisDent Direct ist ein Direktversender für das Dentallabor mit Sitz in Nürnberg. Im Gegensatz zum klassischen Vertrieb gibt es keinen Außendienst und nur eine Verwaltung. Diese Einsparungen kommen dem Kun-

## Zügiges Vorschleifen keramischer Werkstoffe



Diamant-Schleifer grobe Körnung

Für den zügigen Abtrag von Dentalkeramik hat BUSCH die neuen Diamant-Schleifer mit grober Körnung entwickelt. Bei gleicher Andruckkraft entfalten Diamant-Schleifer mit grober Körnung gegenüber Diamant-Schleifern mit mittlerer Körnung eine deutlich höhere Abtragsleistung, ohne die Keramik zu beschädigen. Daher eignen sich diese Instrumente besonders gut zum ersten Formschleifen. Sechs unterschiedliche Formen und ISO-Größen ermöglichen das Beschleifen aller Zonen – auch schwer

zugänglicher Bereiche – bei allen anfallenden keramischen Restaurationen. Weitere Informationen können Sie beim Hersteller anfordern!

### Adresse

Busch & CO. GmbH & Co.  
Unterkaltenbach 17 – 27  
51766 Engelskirchen  
Tel.: 0 22 63/8 60  
Fax: 0 22 63/2 07 41

## Lohnenswerter Meisterbrief

Im November 2002 begann in der Meisterschule für Zahntechnik in Ronneburg der 14. Kurs zur Vorbereitung auf den Teil I (Fachpraxis) und/ oder Teil II (Fachtheorie) der Meisterprüfung. Die Belegung aller Ausbildungsplätze verdeutlicht die ungebrochene Tendenz zum Meisterbrief. Dabei stehen nicht die beabsichtigte Selbstständigkeit im Vordergrund, sondern viel mehr die steigenden Berufschancen durch die erheblich verbesserte Qualifikation. Unsere Absolventen haben die Vielzahl sich bietender Beschäftigungsmög-

lichkeiten, z.B. als Referent bzw. technischer Berater in Dentalfirmen, Abteilungsleiter in Großlaboren oder Geschäftsführer kleinerer Labore konsequent genutzt. Doch auch Laborneugründungen fanden in großer Anzahl statt. Im Einzelfall wurden schon bis zu 20 Mitarbeiter neu eingestellt. Trotz schwieriger Zeiten denken diese Meister voraus. Sie erkennen, dass in der Wissensgesellschaft von morgen verstärkt Qualitätsarbeit gefordert wird und mehr denn je Menschen gefragt sind, die den Mut haben, eigene unternehmeri-

sche Ideen zu verwirklichen, Verantwortung zu übernehmen und Arbeitsplätze zu schaffen. Wollen auch Sie auf den Zukunftszug „Zahntechnikermeister“ aufspringen, besteht die Möglichkeit wieder im Kurs ab 23.06.2003.

### Adresse

Meisterschule f. Zahntechnik  
Friedrichstr. 6  
07580 Ronneburg  
Tel.: 03 66 02/9 21 70  
[www.zahntechnik-meisterschule.de](http://www.zahntechnik-meisterschule.de)

## Die weltweit 1. Titan-Speedeinbettmasse

Trinell bringt die Titan-technologie entscheidend nach vorne: Reduzierte Oxidation, effiziente Planung des Arbeitsablaufes und höchste Passgenauigkeit zeichnen die im Hause Dentaaurum entwickelte Titan-Einbettmasse aus. Ein neuartiges Trocknungsverfahren im Mikrowellengerät sorgt für eine geringere

Oxidbildung. Es ermöglicht eine schnelle Ofenföhrung, wodurch das Risiko der Rissbildung deutlich verringert wird. „Die Titan-Speedeinbettmasse Trinell macht die Laborplanung einfacher und effektiver, da sie sowohl konventionelles Aufheizen über Nacht, als auch reduzierten oder vollen Speedbetrieb zuläßt“, so Produktmanagerin

Dr. Birgit Lehnis. Höchste Qualität ist, unabhängig vom Aufheizprozess, in jedem Fall gegeben. Auch bei der Passgenauigkeit setzt Trinell neue Maßstäbe. Durch die chargenspezifisch angegebene Vorwärmtemperatur ist eine exakte Kontrolle der Passgenauigkeit möglich. Testlabors bestätigen, dass Trinell universell einsetzbar ist. Egal ob eines der bewährten Dentaaurum-Gießsysteme oder eine andere Titan-Gießmaschine zum Einsatz kommt. Im Hause Dentaaurum, seit Jahrzehnten führend bei der Entwicklung und Herstellung hochwertiger Einbettmassen, ist man überzeugt, mit Trinell den Titanguss entscheidend weiterentwickelt zu haben.

### Adresse

DENTAURUM J. P.  
Winkelstroeter KG  
Turnstr. 31, 75228 Ispringen  
Tel.: 0 72 31/8 03-0  
Fax: 08 00/4 14 24 34  
E-Mail: [info@dentaaurum.de](mailto:info@dentaaurum.de)



Trinell: Entscheidender Fortschritt in der Titan-technologie.

## Eigentlich logisch, oder?

Investitionen sind getragen von logischen Überlegungen. Hier einige logische Ansätze beim EDV-Kauf für Praxis & Laborunternehmer: Es ist einfach logisch, dass sich die Programme in Praxis- und Labors verstehen. Dass entsprechende Eingaben nicht doppelt und dreifach erfolgen müssen, ist vernünftig und spart Zeit. Die gesparte Zeit investieren Sie besser in Ihre medizinischen und zahnärztlichen Aufgaben. DS-WIN-PLUS für die Zahnarztpraxis und MakroLab PLUS für gewerbliche Labors sind optimal abgestimmt, sodass Preispflege, papierlose Abrechnung etc. heute Standard sind. Aus diesem Grunde ist es logisch, dass Kaufentscheidungen im Hinblick auf Einsparungspotenzial in Praxis- und Labor abgestimmt werden. Es handelt sich bei Softwarekauf immer um längerfristige Entscheidungen. Selbst wenn Sie das Einsparungspotenzial nicht sofort wahrnehmen, wollen Sie es sicher morgen. In DS-WIN-PLUS für die Zahnarztpraxis und MakroLab PLUS für gewerbliche Labors und Praxislabors ist dieses Einsparungspotenzial heute schon für Sie vorgesehen.

Es ist logisch, dass Sie auf die erfassten Daten in Ihrem alten Programm zugreifen wollen und müssen. Deswegen bieten DS-WIN-PLUS für die Zahnarztpraxis und MakroLab PLUS für gewerbliche und Praxislabors kostenlose Datenübernahmen zu über 50 Fremdprogrammen. Es ist logisch, dass Sie bei Ihrer Investition auf Nummer sicher gehen wollen. DS-WIN-PLUS für die Zahnarztpraxis und MakroLab PLUS für gewerbliche Labors und Praxislabors sind Windows-Dental-Programme, die heute in den meisten Praxen und Labors eingesetzt werden. Warum sollten Sie sich ein exotisches Programm kaufen, welches meist noch um ein Vielfaches teurer ist? Es ist logisch, dass Sie für Ihre Soft- und Hardware einen TOP-Service bekommen möchten. Für die Produkte DS-WIN-PLUS für die Zahnarztpraxis und MakroLab PLUS für Praxislabors und gewerblichen Labors erhalten Sie einen TOP Hotline-Service durch ein einzigartiges und innovatives Hotline-Konzept. Zahnarztpraxen und Dentallabors bieten wir ein flächendeckendes Netz von 28 Servicetechnikern von DAMP an der Ostsee bis München. Wir

garantieren Ihnen einen zeitnahen und flexiblen Service mit Reaktionszeitgarantie. Es ist logisch, dass Sie ein komplettes und vollständiges Abrechnungssystem kaufen möchten. DS-WIN-PLUS für die Zahnarztpraxis und MakroLab PLUS für Praxislabors und gewerbliche Laboratorien haben Ihre Marktreife lange bewiesen. Ca. 10.000 Praxen und Labors setzen dieses Abrechnungssystem bereits erfolgreich ein. Es ist ganz logisch, dass besondere Angebote gerne wahrgenommen werden. Deshalb erhalten Entscheider, die DS-WIN-PLUS für die Zahnarztpraxis bestellen, 1 x DuoLab für Ihr Fremdlabor kostenlos und Entscheider, die MakroLab für Praxis- und gewerbliche Labors bestellen, 1 x DuoDent für eine Zahnarztpraxis kostenlos!

### Adresse

Datext Software  
Fleyer Str. 46  
58097 Hagen  
Tel.: 0 23 31/12 10  
Fax: 0 23 31/1 21-1 90

# SERVICE

## Fit für die Zukunft, auch als Unternehmer

Kurz bevor das Jahr 2002 zu Ende ging, begeisterte Degussa Dental über 140 Zahntechnik-Jungmeister noch mit zwei interessanten Veranstaltungen zum Thema „Fit für die Zukunft“.

Das fachliche Können des Jungmeisters ist mit bestandener Prüfung offiziell anerkannt – doch verlangt die Führung eines eigenen Unternehmens zusätzliche Kenntnisse. Degussa Dental lädt daher jedes Jahr zum Treffen nach Hanau-Wolfgang ein, um weiterführende Informationen und Tipps zum beruflichen Erfolg zu vermitteln. So konnten Anfang November 2002 über 100 Jungmeister am Beispiel Vollkeramik Wichtiges über Wirtschaftlichkeitsberechnung, Positionierung des Jung-Labors im Markt, Nutzen von Zukunftstechnologien oder die Kommunikation zwischen Dentallabor und Zahnarzt erfahren. Abgerundet wurde das zukunftsweisende Programm durch einen Abstecher in die Vergangenheit – einem zünftigen Rittermahl auf der Ronneburg, begleitet von heißen Rhythmen der Hanauer „Gipsy Kings“.

### Die Fragen eines Jungmeisters

Nach seiner Ausbildung steht der Jungmeister vor neuen Herausforderungen: Was ist mein Leistungsspektrum? Wie kommuniziere ich mit dem Zahnarzt, und wie führe ich meine Mitarbeiter? Welche Technologien haben Zu-

kunft, und wie nutze ich sie? Diese und andere Fragen zum wirtschaftlichen Erfolg sind für ihn fortan von größter Bedeutung. Degussa Dental bietet daher traditionell zur beruflichen Weichenstellung eine informative und zugleich unterhaltsame Tagung – von faszinierenden Vorträgen bis zum geselligen Abendprogramm. Der diesjährigen Einladung nach Hanau-Wolfgang am 8. und 9. November folgten 120 interessierte Jungmeister des Prüfungsjahrgangs 2001. Marketingexperten und renommierte Referenten aus Zahntechnik und Zahnmedizin informierten sie über neue Trends und bewährte Strategien zur Unternehmensführung. Dr. Christian Blümelhuber vom Institut für Marketing der Universität München wusste dabei Spannendes über „Marken und ihre Wirkung“ zu berichten. Zum erfolgreichen Marketing eines Dentallabors bedarf es natürlich auch einer guten Kommunikation zwischen Dentallabor und Zahnarzt – hierzu konnte Peter Foth von Degussa Dental wichtige Tipps geben. Die zentrale Frage für ein Jung-Labor ist die nach der eigenen Positionierung. Welche Regeln und Trends dabei zu beachten sind, wurde den

Jungmeistern modellhaft am Beispiel des zukunftsweisen CAM-Systems Cercon® smart ceramics zur Bearbeitung der Hochleistungskeramik Zirkonoxid erläutert. Wissenschaftliche Hintergrundinformationen lieferten zunächst Dr. Philipp von Schröter und Peter Kreuder aus der Forschungs- und Entwicklungsabteilung von Degussa Dental. Wichtig für das Dentallabor ist es, dabei stets auch die Perspektive des Zahnarztes zu beachten – am Beispiel Vollkeramik berichtete hierzu Dr. Rafaela Jenatschke. Natürlich stellt sich auch die entscheidende Frage, welche Investitionen sich für ein Labor empfehlen. In Sachen Wirtschaftlichkeitsberechnungen konnte Experte Rüdiger Trusch von Degussa Dental wichtige Informationen vermitteln. Und aus fachlicher Sicht besonders interessant für den Jungmeister ist eine Beschreibung der praktischen Arbeit mit einem hochmodernen CAM-System, über die in Hanau-Wolfgang ZTM Peter Finke referierte. Bei so vielen Strategien für die unternehmerische Zukunft durfte auch ein Abstecher in die Vergangenheit nicht fehlen: Ein rustikales abendliches Rittermahl auf

der Ronneburg in Gelnhausen verband die beiden Vortragstage – spanische Rhythmen der Hanauer Band „Gipsy Kings“ sorgten zudem für die rechte Tanzstimmung bei den Teilnehmern. Spannende Vorträge, kulinarische Leckerbissen und fetziger Ohrenschaus – das Treffen der Jungmeister sprach auch in diesem Jahr wieder alle Sinne an.

### Berliner Meisterschüler zu Gast bei Degussa Dental

Viele neue Eindrücke nahmen auch die Meisterschüler aus Berlin von ihrem Besuch bei Degussa Dental in Hanau mit an die Spree: aktuelle Werkstoffe, ihre strenge Prüfung im Labor, Marketingstrategien, ein Abstecher zur Frankfurter Wertpapierbörse und vieles mehr. Dennoch sind noch Fragen offen geblieben – ein Kennzeichen des Jahrgangs.

### Material und Handwerk: „Alles über Keramik“

„Ich habe diesmal eine besonders juckelige Truppe mitgebracht“, erklärte Schulleiter Klaus Reiche von vornherein. „Die wollen immer alles ganz genau wissen.“ Wichtig war ihm vor allem, dass seine Schützlinge die Dinge mitbekamen, die in einer Meisterschule nicht ganz so anschaulich zu vermitteln sind. Dazu zählen beispielsweise die Messung von Bruchzähigkei-

ten und Zugfestigkeiten im Prüflabor – im Grunde sehr handfeste Methoden, dennoch sieht man die Ergebnisse oft nur als abstrakte Zahlen in einem Katalog. Einen weiteren wichtigen Punkt stellte die industrielle Fertigung dar, so etwa die Entstehung von Matrizen und Patrizen und ihre Zusammenfügung zum Geschiebe.

Einen zweiten Schwerpunkt hatte der Gastgeber Degussa Dental mit zeitgemäßen Dentalwerkstoffen im Programm. So erläuterte Produktmanager Andreas Wilpert in seinem Vortrag „Alles über Keramik“. Einen besonderen Akzent setzte Dr. Philip von Schröter, Entwicklung und Anwendungstechnik, mit einem Tag über die Zirkonoxidtechnologie, insbesondere das CAM-Vollkeramik-System Cercon smart ceramics. Im Metallkeramik-Bereich stand natürlich, anlässlich seines zehnten „Geburtstags“, das GoldenGate System als bedeutendste Prothetikmarke in Deutschland im Vordergrund. Über die reine Werkstoffkunde und Materialbearbeitung hinaus wurden stets auch Marketing-Themen angesprochen: Wie sensibilisiere ich den Zahnarzt als meinen Kunden für hochwertige Prothetik? Welche Unterstützung bieten mir dabei meine Partner aus der Industrie? Wie rechnet sich das für ein Dentallabor? Für die Schüler stellte dies sicherlich eher ein Zukunftsthema dar,

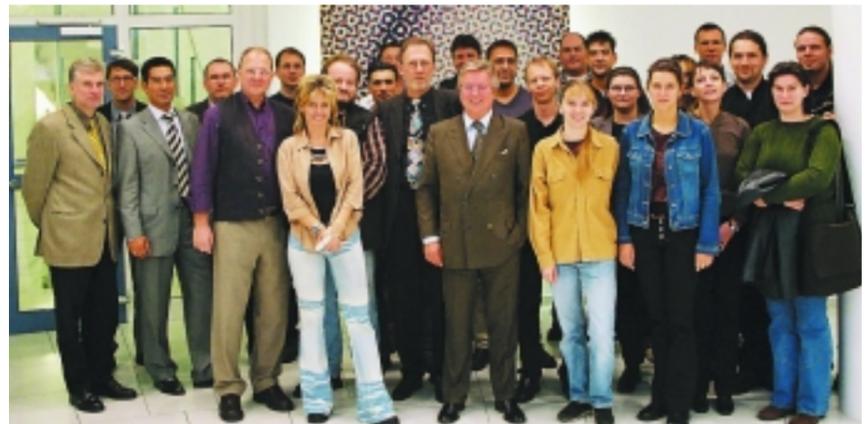
das jedoch in absehbarer Zeit für das berufliche Fortkommen jedes einzelnen entscheidend werden kann. Näher liegen im Moment noch Material und Handwerk. Da selbstverständlich nicht im Wortsinne alles über Keramik erklärt werden konnte, findet die Zusammenarbeit zwischen der Meisterschule und Degussa Dental eine Fortsetzung: zum Beispiel beim Werkstoffkundetag in Berlin im April 2003 mit Dr. Lothar Völkl, dem Forschungs- und Entwicklungsleiter aus Hanau. Nun will Informationsfülle auch verdaut sein. Dafür war ein buntes Rahmenprogramm aus Stadtrundfahrt durch Frankfurt am Main mit Besichtigung der Wertpapierbörse, ein „Hessisches Buffet“ in Kahl am Main und einem „Rittergelage“ auf der Ronneburg genau das Richtige. Nach einer Zwischenstation in der Goethestadt Weimar kehrte die Reisegruppe mit vielen neuen Impressionen nach Berlin zurück.

### Adresse

Degussa Dental GmbH  
Postfach 1364  
63403 Hanau  
Tel.: 0 61 81/59-57 03  
Fax: 0 61 81/59-57 50  
E-Mail: andreas.maier@degussadental.de



120 interessierte Jungmeister beim Zahntechnik-Jungmeister-Treffen von Degussa Dental in Hanau.



Auch hier beim Besuch der Degussa Dental GmbH in Hanau gesellte sich zum Wissensdurst auch allgemein gute Stimmung. Schulleiter Klaus Reiche (5. von links) (Foto: Hammann).

## Beruflicher Erfolg durch Fortbildung – ICDE-Kursprogramm 2003

Das International Center for Dental Education (ICDE) der Ivoclar Vivadent AG in Schaan/Liechtenstein hält im Jahr 2003 wieder ein vielseitiges Fortbildungsangebot für Zahnärzte, Zahntechniker und zahnärztliche Assistenten-

nen bereit. Alle Kurse finden in technisch optimal ausgestatteten Vortragsräumen, Labors und Phantom-Behandlungsplätzen statt. Wie gewohnt sind unter den Referenten renommierte Experten aus der ganzen Welt. Besonders aktuell

sind neben den restaurativen und prothetischen Schwerpunkten Seminare in Parodontologie und Implantologie sowie ein Spezial-Kurs zum Thema Praxisführung (in Konstanz). Die Kurse für zahnmedizinische Assistentinnen ver-

laufen zum Teil parallel zu den Angeboten für Zahnärzte. Ein Großteil der durchgehend praxisorientierten ICDE-Kurse wird von der in Deutschland ansässigen European Dental Association (EDA), der Bundeskurie Zahnärzte der

Österreichischen Zahnärztekammer (DFP-Programm) und der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft (SSO) offiziell anerkannt. Das ICDE-Kursprogramm 2003 erhalten Sie von Nicole Albrecht-Kirchler.

### Adresse

Ivoclar Vivadent AG  
Bendererstraße 2, FL-9494 Schaan  
Tel: +4 23/2 35 35 35  
Fax: +4 23/2 35 37 27  
E-Mail: nicole.albrecht-kirchler@ivoclarvivadent.com

sen“ statt, der bereits im vergangenen Jahr über 350 Teilnehmer aus allen Bereichen des Gesundheitswesens

treten sein. „Wer eine integrierte Versorgung will, braucht Transparenz, Kommunikation und Kooperation.

gen des Vorschaltgesetzes sind hier zu erwarten. Ein weiteres Schwerpunktthema wird das Forum Prävention sein. Am Nachmittag des zweiten Veranstaltungstages richtet sich der Kongress schwerpunktmäßig an die Studentenschaft aller medizinischer Fachrichtungen und verhilft zu einem Informationsaustausch zwischen Ärzteschaft, Politik und Wissen-

kunftschancen für Mediziner“. Die Medvantis Medical Services GmbH bietet medizinische Service-Dienstleistungen für private und gesetzliche Krankenversicherungen. Das Angebot umfasst neben Disease Management Programmen, Lösungen zum Datenmanagement und Telematikwendungen unter anderem Programme zur Patienteninformation.



## ZAHNTECHNIK ZEITUNG

INFO

Ausführliche Informationen zu den Inhalten des Kongresses und Anmeldeformulare finden Sie unter:

[www.kongress-zukunftssicherung.de](http://www.kongress-zukunftssicherung.de).

# „You only live twice“

Wieland Fortbildung im IMAX München

„You only live twice“, so hieß das Motto einer Fortbildungs-Veranstaltung von WielandDental +Technik, die im Herbst im IMAX-Kino München stattfand. Der Titel des gleichnamigen James-Bond-Films transportierte natürlich auch den Gedanken, dass das Leben nicht nur aus Arbeit besteht. Wie das geht, interessierte etwa 300 Ärzte, Techniker und Helferinnen. Doch zuerst kam die Arbeit und dann das Vergnügen. Und die Arbeit begann

mit dem Vortrag des zahn-technischen Zehnkämpfers ZTM Rainer Semsch, der zum Thema „Implantatgetragene, herausnehmbar, galvanisiert“ referierte. Schwerpunkt des Vortrages war sein Weg zur AGC® Galvanotechnik anhand implantatgetragener Kombinationsarbeiten mit den Schwerpunkten Steg und Riegel im zahnlosen Kiefer. Hier wurde den Zuhörern schnell klar, dass der Zahn-techniker Lebensqualität verkaufen kann.

Der Vortrag von Dr. Christian Blümelhuber gab Einblick in die Macht der Marken und deren Umsetzung in Labor und Praxis. Das Motto des Abends war auch gleichzeitig das Thema der Doktorarbeit des „Markenpapstes“ Dr. Blümelhuber. Im Stile von James Bond löste er diese Aufgabe in souveräner Manier und wusste nicht nur die Damen im Saal zu begeistern.

Wieland ist es gelungen, die zwei Seiten im Leben – Arbeit und Vergnügen – aufzuzeigen und harmonisch und effektiv miteinander zu verbinden. Auf der anschließenden Party wurde familiär gefeiert, eingerahmt von einem schönen Programm mit Tänzen à la James-Bond-Girls und inmitten einer tollen Dekoration der Designerin Mary McCartney aus München. Sie

hat bereits bei einigen James-Bond-Filmen zusammen mit Willy Bogner ihre Kunst und Kreativität unter Beweis gestellt.

„You only live twice“ von Wieland bot allen Teilnehmern einen informativen schönen und besonderen Abend, der die Wichtigkeit der beiden Seiten des Lebens nur noch deutlicher machte: Arbeit und Freizeit, Fortbildung und Fest gehören zum Wohlbefinden einfach zusammen! ■



## Adresse

Wieland Dental +Technik  
Schwenninger Straße 13  
75179 Pforzheim  
E-Mail: [info@wieland-dental.de](mailto:info@wieland-dental.de)  
[www.wieland-dental.de](http://www.wieland-dental.de)



sich die Anfänge des neuentstehenden, 600 m<sup>2</sup> großen und lichtdurchflutenden Betriebsgebäudes anzusehen. Die Avantgarde Dentaltech-

ergonomie der vier Kundenteams gelegt. Diese betreuen ihre Kunden individuell bei optimalen Arbeitsbedingungen, wie z.B. im separaten Pa-



Die „Baustelle“ in der Stöhrerstraße in Leipzig.

## Oliver Brix: „Die Harmonie im Mund wiederherstellen“

Anfang Dezember veranstaltete die Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG einen Vortragsabend in Berlin zum Thema „Orale und faciale Harmonie“ mit dem Zahntechniker Oliver Brix, Frankfurt.

In einem ca. zweistündigen Vortrag zeigte ZT Oliver Brix Wege zur Erlangung oraler Harmonie im sensiblen Bereich der Frontzahnrestauration für die Zahnarztpraxis und die Zahntechnik auf. Dieses Wissen ist für Zahnarzt und Zahntechniker gleichermaßen nötig, um im Team erfolgreich und kommunikativ arbeiten zu können. Weitere Themen des Vortrages waren u.a.: Was ist Ästhetik?, Vorbereitung im Labor und in der Praxis, AGC Technik sowie Klinische Fallpräsentation vom Einzelzahn bis zur Totalisierung. Durch seine siebenjährige Arbeit als Techniker in einem Dental-Center – Hand in Hand mit 4 Zahnärzten, 2 Dentalhygienikerinnen, 11 Helferinnen und 6 Technikern – konnte ZT Oliver Brix viele Erfahrungen bezüg-

lich Teamarbeit in seinen Vortrag einfließen lassen. Immer wieder betonte er, die Ästhetik bei jeglichen zahntechnischen Arbeiten nicht zu vergessen. Anschaulich demonstrierte er verschiedenste Arbeitsabläufe bei der Herstellung von Langzeitprovisorien, sprach über Präparationshilfen und Restaurationsmodelle und über die Umsetzung in seinem Labor in Frankfurt. Mit dem Zitat von Leo Incoffa „We have one and only one ambition. To be the best. What else is there?“ beendete Oliver Brix seinen Vortrag. Im Anschluss erlebten die ca. 130 Gäste im Kesselhaus der Kulturbrauerei Berlin noch eine geniale Kabarettistin und ein ebenso geniales Büfett. Bestens gelaunt ging der Wieland-Abend nach 24 Uhr zu Ende und entließ die Zahnärzte und

Zahntechniker in die letzte Arbeitswoche im Jahr 2002. Für alle, die am 11. Dezember nicht in Berlin waren, gibt es am 5. März 2003 in Hannover eine Wiederholung der Veranstaltung. Weitere Informationen dazu erhalten Sie direkt bei Wieland. ■

### Adresse

Wieland Dental + Technik  
GmbH & Co. KG  
Wexstr. 2  
10825 Berlin  
Tel.: 0 30/85 75 77 6  
Fax: 0 30/85 75 77 77  
E-Mail: berlin@wieland-dental.de  
www.wieland-dental.de



ZT Oliver Brix nach seinem Vortrag im Gespräch mit wissensdurstigen Teilnehmern.



Ca. 130 Besucher im kultigen Kesselhaus der Kulturbrauerei Berlin.

## In drei T Zirkono

Degussa Dental und Lab



Cercon smart ceramics-Fortbildung im Labor Würtzents.



Die Aufgabe: Herstellung einer dreigliedrigen Oberkiefer-Seitenzahnbrücke (14–16).

„Perfect Handling“ – unter diesem Motto fanden sich Ende September 2002 acht Zahntechniker und zwei Zahnärzte im Dentallabor Würtz, Bühl, zusammen. Zu dem dreitägigen Praxiskurs unter der Leitung des „Cercon-Profis“ ZTM Bernhard Stoll aus Ispringen hatte Degussa Dental gemeinsam mit dem gastgebenden Labor eingeladen. Am Anfang stand die Aufgabe: Herstellung einer

# Veranstaltungen

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
<b>Januar 2003</b>			
17./18. Jan. 2003	Hamburg	Grundseminar zum Unternehmermodell gemäß BGV A 6	ZTI Hamburg, Tel.: 0 40/35 53 43-33
17./18. Jan. 2003	Frankfurt	9. Marketing Kongress	Degussa Dental, Tel.: 061 81/59 57 74
25. Jan. 2003	München	Power-Team-Day Kommunikation-Basic	Oemus Media AG Tel.: 03 41/48 47 43 09
<b>Februar 2003</b>			
24.-26. Feb. 2003	Schaan	Analysis Frontzahnkurs	Tel.: +4 23/ 2 35/35 35
<b>März 2003</b>			
25.-29. März 2003	Köln	IDS Internationale Dental-Schau	Köln Messe, info@koelnmesse.de
31. März/1. April 2003	Schaan	IPS Empress 2; IPS Eris for E2	Tel.: +4 23/ 2 35/35 35
<b>April 2003</b>			
3./4. April 2003	Schaan	IPS d.SIGN/Natürliche Morphologie und Farbgebung	Tel.: +4 23/ 2 35/35 35
10./11. April 2003	Schaan	Biofunktionelles Prothetik System – BPS Intensiv	Tel.: +4 23/ 2 35/35 35
<b>Mai 2003</b>			
7.-9. Mai 2003	Schaan	Fluor-Apatit-Glaskeramik auf Metall für „d.SIGN-er“	Tel.: +4 23/ 2 35/35 35
16./17. Mai 2003	Schaan	IPS d.SIGN/Natürliche Morphologie und Farbgebung	Tel.: +4 23/ 2 35/35 35
22.-24. Mai 2003	Schaan	IPS Empress 2; IPS Eris for E2	Tel.: +4 23/ 2 35/35 35
23./24. Mai 2003	Berlin	10. IEC Implantologie-Einsteiger-Congress	Oemus Media AG Tel.: 03 41/48 47 43 09
23./24. Mai 2003	Berlin	4. ESI Expertensymposium/ Frühjahrstagung der DGZI	Oemus Media AG Tel.: 03 41/48 47 43 09
<b>Juli 2003</b>			
4./5. Juli 2003	Koblenz	ESDE (European Society of Dental Ergonomics) Kongress	Oemus Media AG Tel.: 03 41/48 47 43 09
<b>September 2003</b>			
5./6. Sept. 2003	Leipzig	10. Sommersymposium der MVZI	Oemus Media AG Tel.: 03 41/48 47 43 09
<b>Oktober 2003</b>			
2.-4. Okt. 2003	Bonn	33. Internationaler Jahreskongress der DGZI	Oemus Media AG Tel.: 03 41/48 47 43 09

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
31. Okt./1. Nov. 2003	Berlin	6. ZUT Deutscher Zahnärzte Unternehmertag	Oemus Media AG Tel.: 03 41/48 47 43 09
<b>November 2003</b>			
7./8. Nov. 2003	Düsseldorf	7. LEC Laserzahnheilkunde-Einsteiger-Congress	Oemus Media AG Tel.: 03 41/48 47 43 09
28./29. Nov. 2003	Nürnberg	6. DEC Dentalhygiene-Einsteiger Congress	Oemus Media AG Tel.: 03 41/48 47 43 09

Suche gebrauchtes Tagis-Nectris (Ivoclar).  
Tel.: 03 41/69 64 00

Gebrauchte Laborgeräte aller Art gesucht.  
Chiffre 1003

ANZEIGE

Leben ist schön.  
Das Abenteuer Menschlichkeit  
SPENDE BLUT

ANZEIGE

St. Moritz  
30. Internationale Fortbildungstagung für Zahntechniker  
09. – 15. März 2003  
Informationen erhalten Sie unter:  
www.zahntechnikst-moritz.de  
oder Tel.: 0211 - 1 38 79 23

**ZAHNTECHNIK ZEITUNG**

Zeile/mm	private Gelegenheitsanzeigen	gewerbliche Anzeigen
	1,43 € mm/1 sp.	2,45 € mm/1 sp.
1 Zeile 3 mm	4,29	7,36
2 Zeilen 6 mm	8,59	14,73
3 Zeilen 9 mm	12,88	22,09
4 Zeilen 12 mm	17,18	29,45
5 Zeilen 15 mm	21,47	36,81
6 Zeilen 18 mm	25,77	44,18
7 Zeilen 21 mm	30,06	51,54
8 Zeilen 24 mm	34,36	58,90
9 Zeilen 27 mm	38,65	66,26
10 Zeilen 30 mm	42,95	73,63
11 Zeilen 33 mm	47,24	80,99

## Anzeigendisposition

Tel.: 03 41/48 47 42 22 • Fax 03 41/48 47 42 90 • E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Kunden-Nr.:

Firma

Name

Vorname

Straße

Ort

Telefon

Datum

Unterschrift

**OEMUS MEDIA AG**  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

Bitte senden Sie uns den ausgefüllten Coupon oder schicken Sie Ihren Anzeigentext formlos an unsere Verlagsanschrift. Wir werden Ihre Anzeige in der nächst erreichbaren Ausgabe veröffentlichen. Anzeigenschluss ist jeweils 14 Tage vor Erscheinen.

**Bitte bezahlen Sie die Anzeige nicht vorab, Sie erhalten Ihre Rechnung nach Erscheinen!**

