



Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Wahl des VDZI-Vorstandes	Messbarer Erfolg	Kanterpreisträger gibt Tipps	Fortbildung in St. Moritz
Vorstellung der offiziellen Kandidaten – Welche politischen sowie persönlichen Ziele verfolgen die Vorstandsanhänger?	Zielorientierte Kostenrechnung im Dental-labor – Entscheidungsabsicherung in allen Unternehmensbereichen.	ZTM Thorsten Michel zeigt, wie Schritt für Schritt eine natürliche Oberfläche bei Frontzähnen entsteht.	Wirtschaftliche Lösungen neuer Verfahren, Überpresstechniken und CAD/CAM waren Themen der einwöchigen Veranstaltung.
ZT Politik_4	ZT Wirtschaft_11	ZT Technik_15	ZT Service_19

Vorstandswahlen beim VDZI

Präsident Lutz Wolf über Idealismus, Engagement sowie Verantwortung der Kandidaten

Dreieich (VDZI/Lutz Wolf) – Anlässlich des 47. Verbandstages vom 22. – 24. Mai 2003 in Düsseldorf stehen Weichenstellungen in wichtigen Sachfragen an. Alle drei Jahre werden darüber hinaus die Mitglieder des Bundesvorstandes neu gewählt. Aus den Delegierten der 24 Innungen rekrutiert sich

der Kreis der sieben Mitglieder des Vorstandes. Das Amt des Präsidenten und des Vizepräsidenten wird jeweils in einzelnen Wahlgängen durch die absolute Mehrheit der 206 Delegiertenstimmen vergeben. Daneben werden die fünf weiteren Vorstandsmitglieder durch Blockwahl bestimmt.

Die Tätigkeit im Bundesvorstand ist eine ehrenamtliche Tätigkeit, was etwas über den hohen Idealismus aussagt – ein Idealismus, der eine Grundvoraussetzung für eine chancenreiche Zukunftsfähigkeit unseres Berufsstandes ist – auch wenn das damit verbundene Engagement zur Gestaltung

der wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen der Laboratorien in Deutschland von aufgeregten Politikern gelegentlich als „Lobbyistengeschei“ abgetan wird. Zudem wird über die Zusammensetzung der Ausschüsse für Berufsbildung, Betriebswirtschaft, Neue Techniken & Umweltschutz, Öffentlichkeitsarbeit, Recht & Verträge sowie des Koordinierungsrates entschieden. Grundsätzlich gilt für mich der persönliche Respekt und die Anerkennung für jede Kollegin und jeden Kollegen, die bereit sind, Verantwortung für das Zahntechniker-Handwerk in Deutschland zu übernehmen. Personen stehen für Sachfragen und Überzeugungen. Insofern bleibt abzuwarten, für welche Kollegen und Zielrichtungen sich die Delegierten der 24 deutschen Innungen entscheiden werden.

VDZI-Präsident Lutz Wolf



Der derzeitige VDZI-Vorstand: Reinhold Röcker, Jürgen Schwichtenberg, Vize-Präsident Hans-Jürgen Borchard, Präsident Lutz Wolf, Peter Stenzel, Wolfgang Zierow, Peter K. Thomsen (v.l.n.r.).

Schrittweise Anpassung

VDZI fordert Angleichung des Vergütungsniveaus Ost/West für zahntechnische Leistungen

(dh) – Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) hat auf seiner Mitgliederversammlung am 21.03.03 die im Jahr 2001 in Trier verabschiedete Resolution für eine „betriebswirtschaftlich dringend notwendige, schrittweise Anpassung der Vergütungen für zahntechnische Leistungen in den neuen Bundesländern an das durchschnittliche Vergütungsniveau der alten Bundesländer“ durch einen neuen Beschluss bekräftigt, mit dem Ziel, in der anstehenden Gesundheitsreform eine gesetzliche Regelung und Absicherung der Angleichung umzusetzen. Die 24 VDZI-Mitgliedsinnungen erklären sich damit erneut solidarisch mit einer Forderung der Kooperationsgemeinschaft Ostdeutscher Zahntechniker-Innungen und verleihen ihr damit berufspolitische Priorität. Das Vergütungsniveau im Osten Deutschlands liegt bislang ca. 20 % unter den in den alten Bundesländern üblichen Kassenpreisen nach der BEL-Liste. Durch die Aufnahme die-

ser Forderung in den Katalog der wichtigsten politischen Ziele des VDZI soll nun die zur Umsetzung erforderliche Breitenwirkung erreicht werden, welche eine schon vorhandene Resolution ähnlichen Inhaltes nie vollständig erreichen konnte. Der Beschluss wurde auf der Mitgliederversammlung einstimmig verabschiedet. Zur Begründung der Entscheidung wurde angeführt, dass sich in den letzten Jahren vor allem durch die Absenkung der Vergütungen die Ertragskraft der Meisterbetriebe in den neuen Bundesländern deutlich verschlechtert hat. Angesichts der aktuellen wirtschaftlichen Krisensituation hält man eine Angleichung der Vergütungen durch eine überproportionale Wirtschafts- und damit Einnahmenentwicklung in den neuen Bundesländern nicht mehr für möglich. Daher sei eine leistungs- und kostengerechte Bewertung der ostdeutschen Meisterbetriebe nur auf dem Gesetzeswege möglich und überfällig. **zt**

BMWA: Meisterzwang für Zahntechniker bleibt erhalten

„Meister“ bleibt Gütesiegel

Nach dem aktuellen Gesetzesentwurf der Bundesregierung, der noch im Mai dem Parlament zugeleitet werden soll, entfällt für 62 Handwerksberufe der Meisterzwang. Die Zahntechnik verbleibt in Anlage A und unterliegt damit auch weiterhin dem Meisterzwang.

(dh) – Bundeskanzler Gerhard Schröder (SPD) hatte in seiner Regierungserklärung angekündigt, den Meisterzwang zu lockern. Der Entwurf des Bundesministeriums versucht jetzt, diese Forderungen Schröders umzu-

Berufe, z. B. Augenoptiker, Maurer, Schornsteinfeger und eben Zahntechniker. Für diese Handwerke wird der Meisterzwang insofern gelockert, als dass Gesellen, die mindestens zehn Jahre Berufserfahrung haben,

men soll das deutsche Handwerk „zukunftsfähig, zukunftssicher und europafest“ werden. Dem widersprechen sowohl die Union als auch führende Vertreter des Handwerks. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) bezeichnet in einer Presseerklärung die Gesetzesinitiative als „Schlag gegen Ausbildung und Beschäftigung“, und die CDU sieht die schlechte Lage des Handwerkes in erster Linie durch eine „katastrophale rot-grüne Wirtschaftspolitik“ begründet. Da dieser Gesetzesentwurf im Bundestag aber abgesegnet werden muss, und die Union diesen

Abwärtstrend des Handwerks stoppen, neue Potenziale ausschöpfen

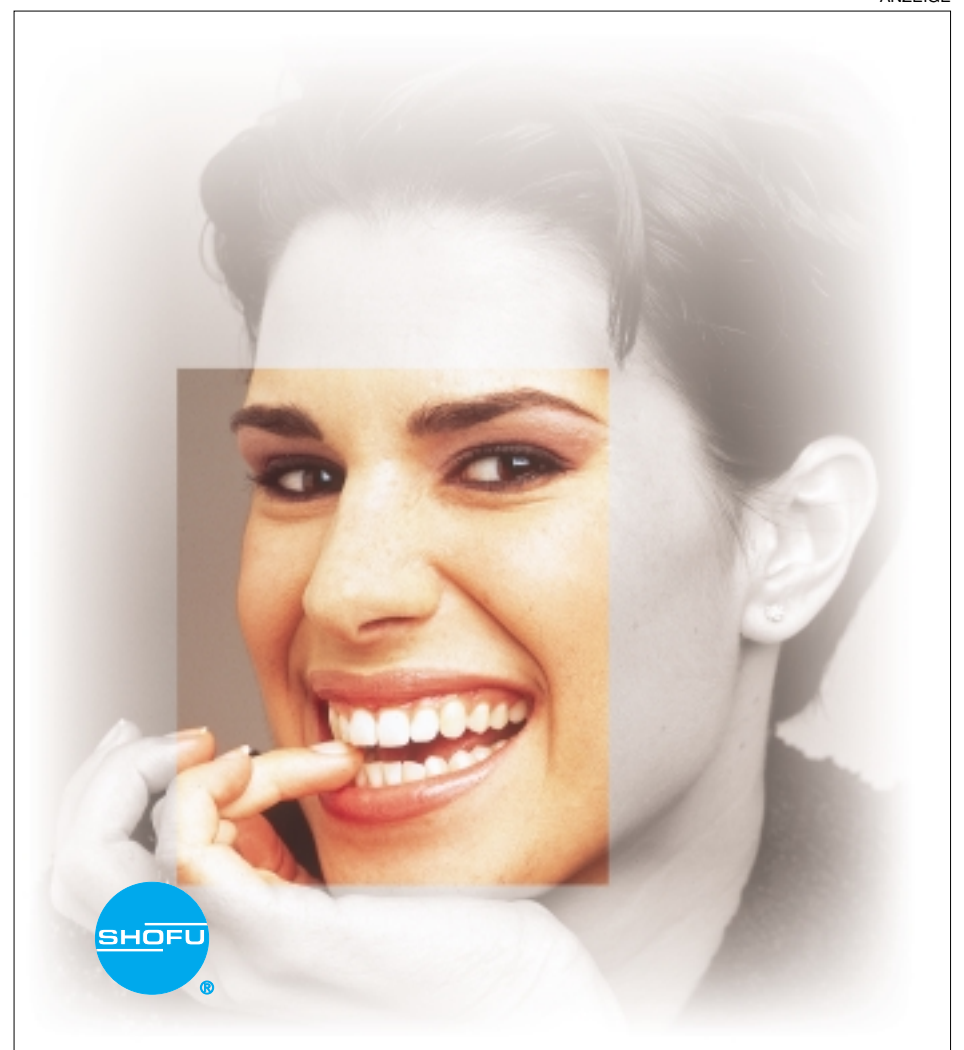
setzen. Mit Hilfe der Gesetzesinitiative soll der seit 1995 zu konstatierende Abwärtstrend des Handwerks gestoppt und neue Potenziale ausgeschöpft werden. Zu diesem Zweck werden aus der Anlage A der Handwerksordnung die 62 Berufe in eine Ordnung B1 überführt, welche auch bei nicht sachgemäßer Ausführung keine Gefahren für die Gesundheit oder das Leben Dritter erwarten lassen. Dazu werden u. a. Friseure, Fotografen und Klempner gerechnet. In Anlage A verbleiben somit nur noch 32

darunter fünf Jahre in leitender Stellung, einen Anspruch auf Eintragung in die Handwerksrolle erwerben. Für Handwerksbetriebe der Anlage B wird in Zukunft der Meisterzwang abgeschafft, die Möglichkeit eines fakultativen Meisters als Qualitätssiegel wird aber beste-

Zahntechnik unterliegt weiterhin dem Meisterzwang

hen bleiben. Für Existenzgründer entfällt somit die Hürde der Meisterprüfung als Berufszugangsberechtigung. Durch diese Maßnah-

„Schnellschuss“ nicht unterstützen will, ist somit auch bei diesem Reformprojekt das letzte Wort noch nicht gesprochen. **zt**



ANZEIGE

„Der Luxus zu Lasten der Kassen wird aufhören“

Die ZT Zahntechnik Zeitung im Gespräch mit Dr. Jürgen Heraeus, Aufsichtsratsvorsitzender der Heraeus Holding GmbH und Vorsitzender des Arbeitskreises China im Asien-Pazifik-Ausschuss (APA)

(cs) – Die jüngsten Entwicklungen im Gesundheitswesen, insbesondere die gesetzlichen Rahmenbedingungen sowie die Veränderung von Anbieterstrukturen haben die Dentalbranche in den vergangenen Monaten ständig in Atem gehalten. Ob Beitrags-satzsicherungsgesetz, Importskandal bei Zahnersatz oder neue Finanzierungsstrukturen in der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) – die Spirale, in der die Branche immer mehr hineingezogen wird, scheint sich un-aufhaltsam abwärts zu drehen. Die ZT Zahntechnik Zeitung sprach mit Dr. Jürgen Heraeus, Aufsichtsratsvorsitzender der Heraeus Holding GmbH, über Auslandszahn-

ersatz, Gesundheitsreformen sowie die Zukunft der Dentalbranche.

In den deutschen Medien wurde einem gerade in jüngster Vergangenheit immer wieder das Gefühl vermittelt, dass ein Großteil des Auslandszahnersatzes in China produziert wird. Können Sie das bestätigen?

Heraeus: Sie meinen die Entwicklung, die wir ca. vor einem Vierteljahr hatten, wo das Ganze sehr stark in den Fokus geraten ist? Man muss hier einfach sehen, dass es das auch schon vorher gab. Ob man nun in Ungarn, in Polen, China, Thailand oder auf den Philippinen etwas produzieren lässt, das gab es immer-



Dr. Jürgen Heraeus, Aufsichtsratsvorsitzender der Heraeus Holding GmbH, rät Dentallaboren zur Spezialisierung.

nicht weitergegeben haben, sondern sich bereichert haben, das lag nicht am Material und an den Labors. Da muss man schon fair bleiben.

Was glauben Sie, wie sich die zahnärztliche Versorgung entwickeln wird, speziell wenn man sich in Deutschland die ganzen Szenarien ansieht, dass es z. B. keine Zahnmedizin mehr in der GKV geben soll?

Heraeus: Ich denke, der Luxus zu Lasten der Kassen wird aufhören. Vor einigen Jahren noch, da hatten wir eine Erhebung gemacht mit dem Ergebnis, dass die teuersten Arbeiten im Dentallabor zu 15 % an Privatpatienten und zu weiteren 15 % an Sozialhilfempfänger gingen. Und das ist nicht in Ordnung. Ich denke, das Gesundheits-

system kann nur funktionieren, wenn eine Grundversorgung über die Beiträge abgedeckt und der Rest freigegeben wird. Und da kann man z. B. auch sagen, jawohl, mir ist es etwas wert, dass meine Zähne für die nächsten zehn Jahre anständig aussehen. Dafür fahre ich eben nur in den Bayerischen Wald statt nach Mallorca. Und so, wie man für andere Dinge Geld ausgibt, wird man eben auch für die Gesundheit Geld ausgeben.

Was würden Sie als Unternehmer einem zahntechnischen Laborinhaber raten, worauf soll er setzen?

Heraeus: Zunächst würde ich ihm raten, nicht so viel Geld zu entnehmen, dass er vom Bankkredit abhängig ist. Das Zweite ist, dass er versucht, sich zu spezialisieren und Kostenführer zu werden.

Sehen Sie denn im gesamten CAD/CAM-Bereich in der Zahntechnik einen Faktor der Kostenminimierung? Man hört ja schon hier und da, dass so eine Art UMTS-Versteige-

rung der Zahnheilkunde vor sich geht. Immerhin sind bisher schon 120 Millionen DM in die Entwicklung von dentalen CAD/CAM-Systemen geflossen. Das kann auf die nächsten zehn Jahre gerechnet wohl kaum zurückverdient werden. Heraeus: Es gibt sicherlich einen bestimmten Markt. Wir schauen uns Systeme an, wir sagen den Kunden, solange wir nicht garantieren können, dass man hiermit wirtschaftlicher arbeiten kann, werden wir es nicht machen. Wir haben hier diverse Projekte laufen.

Wie sehen Sie die Entwicklung in der Dentalbranche?

Heraeus: Bei den Labors ist es wie in guten Restaurants. Die besten Restaurants sind nicht die Ketten, sondern das sind die, wo der Inhaber noch selbst Hand anlegt. Sowie man ein zweites Lokal aufmacht, funktioniert das alles nicht mehr richtig. Und das ist auch im Labor so, das wenn der Inhaber es verpachtet, es keinen Platz mehr für zwei gibt.

Vielen Dank für das Gespräch! ZT

ZT Schreiben Sie uns!

Ihnen brennt ein Thema unter den Nägeln? Sie möchten den Berufskollegen Ihre ganz persönlichen Erfahrungen und Ansichten näher bringen, zur allgemeinen Diskussion anregen oder unserer Redaktion einfach nur Feedback geben? Dann schreiben Sie uns! Schicken Sie uns Ihre Meinung an folgende Adresse:

Redaktion ZT Zahntechnik Zeitung
Stichwort „Leserbriefe“
Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: c.sens@oemus-media.de



Die Frage ist jedoch, inwieweit ich diese Labors unter Kontrolle habe. Und viele Labors waren unter Kontrolle. Überhaupt würde ich nicht den Labors den „schwarzen Peter“ zuschieben. Denn dass Zahnärzte diesen Preisvorteil

heben gemacht mit dem Ergebnis, dass die teuersten Arbeiten im Dentallabor zu 15 % an Privatpatienten und zu weiteren 15 % an Sozialhilfempfänger gingen. Und das ist nicht in Ordnung. Ich denke, das Gesundheits-

Ziele und Positionen des VDZI

Positionen des Verbandes transparent und übersichtlich

(dh) – ZT Zahntechnik Zeitung stellt Ihnen seit der Märzangabe jeweils einige aktuelle Positionen des Verbandes Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) zu Einzelfragen der Zahnersatzversorgung in der GKV vor und kommentiert diese. Dadurch soll für unsere Leser die Arbeit des Verbandes verständlicher und einzelne Entscheidungen desselben transparenter werden. Nur durch die explizite Kenntnis der Forderungen des VDZI sind Rückschlüsse auf dessen Arbeit möglich.

6. Position
Der VDZI lehnt Verträge zwi-

schen gesetzlichen Krankenkassen und Kassenzahnärztlichen Vereinigungen ab, die dem Zahnarzt unsachgemäße wirtschaftliche Anreize setzen, möglichst wenig Zahnersatz als Therapiemittel einzusetzen.

Kommentar des VDZI
Es entspricht den ethischen und ordnungspolitischen Grundsätzen des ärztlichen Heilberufes, die Patienten frei von wirtschaftlichen Überlegungen zu behandeln. Ein Arzt darf neben seinem Honorar für die ärztliche Leistung, welches durch eine Gebührenordnung geregelt ist, keine anders gearteten wirt-

schaftlichen Vorteile annehmen. Die in Position 6 abgelehnten Verträge verstoßen somit nicht nur gegen die berufsethischen Grundlagen der ärztlichen Heilberufe, sondern auch gegen die Grundlagen der befundorientierten Therapie, und greifen in die Therapiefreiheit des Arztes ein.

7. Position
Die Mitgliederversammlung des VDZI appelliert an die deutsche Zahnärzteschaft: Stärken Sie Ihren freien Beruf, indem Sie der Vergewerblichung Ihres Berufsstandes entgegentreten.

Kommentar des VDZI
Die qualitätsorientierte Zusammenarbeit zwischen Zahnärzten und Zahn-technikermeistern ist der Garant einer hochwertigen Versorgung der Patienten mit Zahnersatz. Leider entsteht um das originale Praxislabor eine immer problematischer werdende Grauzone von „Kellerlaboren“ ohne ständige Meisterpräsenz. Dies wurde durch Umkonstruktion und Überinterpretation ohnehin fragwürdiger Urteile ermöglicht. Dieser schleichenden Vergewerblichung muss Einhalt geboten werden. ZT

Infotainment per Mausclick

Diskussionsforum Y.i.t.a.s. bei Zahn Technikern immer beliebter

(cs) – Woran erkennt der Patient, dass sein Zahnersatz aus Asien kommt? Ganz einfach, weil ihm beim Anblick von Hunden das Wasser im Mund zusammenläuft.

Wer beim „Kronenschnitzen“ nicht immer nur dem stressigen Berufsalltag verfallen, sondern sich auch einmal ein paar amüsante Minuten zwischendurch gönnen will, ist bei www.yitas.de an der richtigen Adresse. „Y.i.t.a.s.“ steht für „young innovative technicians against stupidity“ – zu Deutsch „junge innovative (Zahn-)Techniker gegen Dummheit“ – und bietet neben Schmunzelenswertem vor allem auch Aktuelles rund um den Beruf des Zahn-technik-ers. Als eine Art berufsständisches Diskussionsforum von ZTM Winfried Zimmermann aus Gärtringen einst ins

Leben gerufen, erfreut sich das Prinzip des Informierens von Zahn Technikern durch Zahn Technikern zunehmender Beliebtheit. Ob VDZI-Zertifikat, DGT, Mittelstandsdemo oder die jüngsten Vorschläge der Gesundheitsexperten – ein Mausclick und man ist grob über das Neueste im Bilde. Doch nicht nur das. So mancher Gedankenaustausch spiegelt den Unmut sowie die Unsicherheit innerhalb der Branche, her- vorgerufen bei-

spielsweise durch die jüngsten gesundheitspolitischen Entwicklungen wie das Beitragssicherungsgesetz, wider. Nicht selten wird im Schutze des Anonymen „kräftig vom Leder gezogen“, sodass Initiator Zimmermann schlichtend eingreifen muss. Doch auch Tipps und Anregungen werden ausgetauscht,

und manchmal dann eben auch der jüngste Witz zum Thema Auslandszahnersatz. Eine Art Infotainment also erwartet die Besucher dieser Internetseite. ZT



IMPRESSUM ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

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

Dirk Hein (dh)

(Assistenz Chefredaktion)

Tel.: 03 71/52 86-0
E-Mail: dirk_hein@web.de

Redaktionsleitung

Cornelia Sens (cs), M.A.
(Ressort Berufspolitik)

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

Redaktion

Carla Schmidt (cschm)
(Redaktionelle Koordinierung)

Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
E-Mail: carla.schmidt@oemus-media.de

Holger Trampert (ht), ZTM
(Ressort Berufspolitik)

Tel.: 0 89/9 04 32 21
E-Mail: zwl@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 ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Die Beiträge in der „Zahntechnik 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 Autorenrichtlinien. Bezugspreis: Einzel-exemplar: 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 lautender Vermerk vorliegt. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung.

Schöne Zähne – bald nur noch Luxus

Die ZT Zahntechnik Zeitung im Gespräch mit Mark Stephen Pace, Mitglied der Geschäftsleitung, und Wolfgang Schindler, Marketing-Manager der Dentaforum-Gruppe



Wolfgang Schindler (li.), Marketing-Manager, und Mark Stephen Pace, Mitglied der Geschäftsleitung der Dentaforum-Gruppe, erläutern mögliche Einsparpotenziale beim Zahnersatz.

Pforzheim (cs/dh) – Die aktuellen gesundheitspolitischen Entwicklungen bringen für Zahntechniker, Zahnärzte und Patienten nicht nur erhebliche finanzielle Mehrbelastungen mit sich, sie veranlassen auch zunehmend Unternehmen der Dental-Industrie, laut über mögliche Kostensenkungen und Einsparpotenziale nachzudenken. Was im Ansatz durchaus diskussionswürdiges Potenzial enthält, steht sich nicht selten durch den jeweils gewählten Weg in die Öffentlichkeit selbst im Weg. So sorgte die breit angelegte Informationskampagne der Firma Dentaforum mehr für Unmut in der Dentalbranche (ZT Zahntechnik Zeitung berichtete), als dass sie wie beabsichtigt zu Überlegungen bezüglich kostengünstiger Zahnersatz-Alternativen neben Gold führte. ZT Zahntechnik Zeitung sprach mit Vertretern des Pforzheimer Unternehmens über Missverständnisse, edelmetallfreie Legierungen sowie Kapazitätsauslastungen in Dentallaboren.

Ihre Informationskampagne hat einigen Staub aufgewir-

belt, kam sie doch gesundheitspolitisch zu einem Zeitpunkt – man denke beispielsweise an das Vorschaltgesetz – der nicht ungünstiger hätte gewählt werden können. War das beabsichtigt und werden Sie auch in Zukunft den Weg über die politische Argumentation gehen?

Pace: Unsererseits war das nicht politisch gedacht. Das Ganze war zu einem Zeitpunkt, wo man einerseits damit drohte, die Preise um 5 % abzusenken, und andererseits über Sparmaßnahmen nachgedacht werden musste.

Was genau bezweckten Sie mit Ihrer Kampagne?

Pace: Das, was wir gemacht haben und was wir auch weiterhin tun, ist, den zahn-technischen Labors zu helfen, die Arbeitskapazität, die sie haben, auch auszulasten. Das ist unser Anliegen. Und ich muss sagen, bevor Sie einen Patienten wegschicken, weil ihm Gold zu teuer ist, machen Sie ihn lieber darauf aufmerksam, dass es eine kostengünstigere Alternative gibt – Chrom-Kobalt. Und damit haben Sie zumindest Ihre Arbeitskapazität ausgelastet, die Fixkosten sind etwas besser gedeckt und man kann betriebswirtschaftlich besser zurechtkommen.

Sie wollen also den Labors sowie den Zahnärzten einen Weg aufzeigen, dass man da noch eine zweite Preisalternative ohne Selbstbeteiligung anbieten kann?

Pace: Oder diese Alternative einfach nicht zu vernachlässigen. Sie wird eingesetzt, teilweise auch verstärkt einge-

setzt. Zum Beispiel im Osten Deutschlands wird sehr viel mit edelmetallfreien Legierungen gearbeitet.

Schindler: Wir maßen uns nicht an, zu behaupten, edelmetallfrei sei das Beste, wie es für Goldlegierungen von den jeweiligen Firmen gemacht wird. Wir sagen, edelmetallfreie Legierungen sind eine zeitgemäße Lösung. Es gibt genügend Patienten, bei denen einfach auch wirtschaftliche Aspekte den Hauptausschlag geben.

Fakt ist, dass es jenseits des Goldes noch andere Lösungen gibt, die eine Berechtigung haben.

Nun hat ja Ihr Schreiben auch seitens des VDZI für einigen Unmut gesorgt, zumal in Ihrer Mitteilung Formulierungen wie „viel Profit auf allen Verteilebenen“ zu lesen waren. Gibt es hier neue Entwicklungen? Ist man zu einem Konsens gelangt?

Pace: Was den von Ihnen zitierten Satz angeht, hat das natürlich auch für Aufregung gesorgt.

Das ist immer so, wenn Sie hochaktuelle Inhalte anpacken. Aber wir sind auch mit dem VDZI zu einem Konsens gelangt.

In einem Gespräch mit dem VDZI haben wir uns darauf verständigt, dass wir Aussagen, die eventuell politische Auswirkungen haben könnten, künftig im Vorfeld mit dem VDZI prüfen.

Da müssen wir in Zukunft einfach etwas mehr hinterher sein.

Vielen Dank für das Gespräch! **ZT**

Streit unter Experten

Erneuter Schlagabtausch in Rürup-Kommission

Berlin (dpa/cs) – Kaum hatte der Vorsitzende der Kommission zur Reform der sozialen Sicherungssysteme, Bert Rürup, seine Befürchtungen um einen weiteren Anstieg der Beiträge zur Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) ausgesprochen, konnte er bereits den kräftigen Wind spüren, der ihm aus den eigenen Kommissionsreihen entgegen wehte. Während Rürup damit

rechnet, dass die Beiträge von derzeit 14,3 bis Ende des Jahres auf 15 Prozent steigen werden, kann der Kölner Gesundheitsökonom Karl Lauterbach diese Rechnung keines Falls nachvollziehen. Seiner Meinung nach „fängt das Gesetz zur Sicherung der Beitragsätze erst jetzt an zu wirken“. Selbst eine schlechtere Entwicklung am Arbeitsmarkt dürfe laut Lauterbach nicht zu

einer derartigen Erhöhung führen. Rürup hingegen hatte vorausgesagt, dass trotz aller Sparanstrengungen der Beitragssatz steigen werde. Zudem äußerte er sich skeptisch darüber, dass es der Bundesregierung gelingen wird, bereits im kommenden Jahr 20 bis 25 Milliarden Euro einzusparen und so die Beiträge unter 13 Prozent zu drücken. **ZT**

Verband für Einheitskasse

Zusammenschluss der gesetzlichen Krankenkassen gefordert

Berlin (cs) – Die Interessengemeinschaft gesetzlich Krankenversicherter Deutschland (IGKD) hat sich für den Zusammenschluss der gesetzlichen Krankenkassen zu einer Einheitskasse ausgesprochen. Als Hauptargument führt der Verband den Abbau von Verwaltungsbürokratien sowie eine Reduzierung der Kassenausgaben für Verwaltung an. Zudem soll die Arbeit von niedergelassenen Ärzten erleichtert wer-

den, so IGKD-Sprecher Heinz Bahr. Die Interessengemeinschaft stützt ihre Forderung auf ein Urteil des Bundessozialgerichts (BSG) zum Risikostrukturausgleich, wonach Ausgleichszahlungen zwischen den Kassen zulässig seien. Laut BSG liegt das „Maß des Ausgleichs in der Gestaltungsfreiheit des Gesetzgebers, der nach der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts auch eine Einheitskasse schaffen

kann.“ In den letzten zehn Jahren waren die Ausgaben für den Verwaltungsaufwand der Kassen um 62 % auf 7,6 Mrd. € gestiegen (Quelle: Ärzte Zeitung). An der solidarischen Finanzierung will der Verband festhalten. Jeder Versicherte muss unabhängig seiner gezahlten Beiträge und unabhängig seines individuellen Krankheitsrisikos einen rechtlichen Anspruch auf alle medizinisch notwendigen Leistungen haben. **ZT**

ULTIMATE 500

Bürstenloser Mikromotor

Die Drehgeschwindigkeit kann stufenlos zwischen 1.000 und 50.000/min. eingestellt werden. Gleichmäßiges und kräftiges Drehmoment ist im gesamten Drehzahlbereich vorhanden. Die maximale Geschwindigkeit von 50.000/min des Ultimate-500-Systems erlaubt feinste Bearbeitung im µm-Bereich.

Außergewöhnliche Leistung

Torque : UM50T
250 W / 8,7 Ncm

Compact : UM50C
140 W / 6,0 Ncm

Die Ultimate-500-Serie

Sie können zwischen 2 Mikromotoren und 4 Steuergeräten wählen.



ULTIMATE 500K
Kniesteuigerät



ULTIMATE 500
Tischgerät



ULTIMATE 500D
Tischgerät

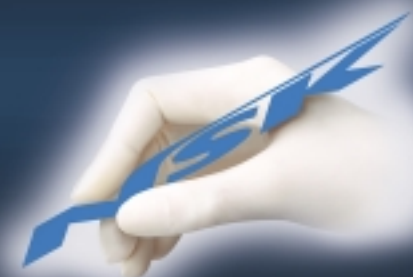


ULTIMATE 500F
Fußsteuergerät

- Optimale Mikroprozessor - Steuerung
- Drehzahlbereich : 1.000-50.000/min
- Sehr lange Lebensdauer
- Präzisionstechnologie
- Äußerst geräusch- und vibrationsarm
- Spezieller Staubschutzmechanismus
- Ergonomisches Design

NSK Europe

NSK EUROPE GmbH
Westerbachstraße 58
D-60489 Frankfurt, Germany
TEL: +49 (0)69 74 22 99 0
FAX: +49 (0)69 74 22 99 29
Email: info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de



Powerful Partners®




INNUNGEN INTERN

Girls Day: Mädchen-Zukunftstag am 8. Mai 2003

Mädchen schöpfen ihre Berufsmöglichkeiten nicht voll aus, und in den Betrieben fehlt qualifizierter Nachwuchs.

Wir haben in Deutschland momentan die bestgebildete Junge-Frauen-Generation aller Zeiten. Allein unter den Abiturienten sind 55 % weiblich. Mädchen entscheiden sich aber bei ihrer Berufswahl häufig für ein „typisch weibliches“ Berufsfeld. Damit schöpfen Mädchen ihre Berufsmöglichkeiten nicht voll aus; andererseits fehlt den Betrieben gerade in technischen Bereichen zunehmend der qualifizierte Nachwuchs. Schon heute fehlen bereits 170.000 Fachkräfte im Handwerk, eine Entwicklung, die sich auf Grund der demokratischen Entwicklung in den kommenden Jahren noch verstärken wird. Hier gilt es anzusetzen und noch mehr Frauen für eine Ausbildung im Handwerk zu begeistern. Der „Girls Day“ ist ein Aktionstag, an dem Mädchen der Klassen 5 bis 10 an „frauenun-

typische“, insbesondere technische Berufe herangeführt werden sollen. Mädchen sollen an diesem Tag Gelegenheit erhalten, Einblick in die Praxis verschiedenster Bereiche der Arbeitswelt zu gewinnen und Kontakte herzustellen. Die Zahntechniker-Innung Bielefeld ruft daher alle Betriebe, Bildungszentren und Innungen des Handwerks auf, für Schülerinnen der Klassen 5 bis 10 am 8. Mai 2003 Veranstaltungen zu organisieren, die ihnen Einblicke in die Vielfalt handwerklicher Ausbildungsberufe gewähren. Wenn auch Sie Interesse haben, sich an diesem Aktionstag zu beteiligen und Ihre Werkstatt, Ihr Büro oder Ihr Labor für Schülerinnen öffnen möchten, erhalten Sie weitere Unterstützung bei der Regionalstelle für Frau und Beruf Bielefeld bei der Stadt Bielefeld, Niederwall 23, 33602 Bielefeld, Tel.: 05 21/51 29 42, Fax: 05 21/51 20 02 sowie weitere Informationen unter: <http://www.girls-day.de/>. Außerdem können Sie sich ein kostenloses Informationspaket zuschicken lassen vom: Kompetenz-Zentrum Girls Day Team, Wilhelm-Bertelsmann-Str. 10, 33602 Bielefeld, Tel.: 05 21/1 06-73 57/-73 78, Fax: 05 21/1 06-73 77. 

lefeld, Tel.: 05 21/51 29 42, Fax: 05 21/51 20 02 sowie weitere Informationen unter: <http://www.girls-day.de/>. Außerdem können Sie sich ein kostenloses Informationspaket zuschicken lassen vom: Kompetenz-Zentrum Girls Day Team, Wilhelm-Bertelsmann-Str. 10, 33602 Bielefeld, Tel.: 05 21/1 06-73 57/-73 78, Fax: 05 21/1 06-73 77. 

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung
Bielefeld
Hans-Sachs-Straße 2
33602 Bielefeld
E-Mail: info@kh-bielefeld.de
www.kh-bielefeld.de




Einsatz für den handwerklichen Nachwuchs

Technik, Medizin, Ästhetik: Zahntechniker erhalten bei der ZI Schleswig-Holstein eine der besten Ausbildungen ihres Faches weltweit

„Die Patienten müssen beim Zahnersatz heute medizinische, technische und ästhetische Höchstleistungen gleichermaßen erwarten können“, begründet Thomsen den besonderen Einsatz der deutschen Zahntechniker für den handwerklichen Nachwuchs. „Damit diese hohen Anforderungen auch erfüllt werden können, bedarf es hoher Qualitätsanforderungen auch an die Zahntechniker-Ausbildung.“ In Deutschland darf nur derjenige selbstständig ein Dentallabor führen, der sich mit erfolgreicher Meisterprüfung als qualifiziert erwiesen hat. Und auch nur er darf – in Zusammenarbeit mit den Berufsschulen – Zahntechniker ausbilden. Weltweit gilt die 3,5-jährige

Ausbildung der Zahntechniker in Deutschland als vorbildlich. Nach der Gesellenprüfung bedarf es weiterer drei bis fünf Jahre, bis die Meisterprüfung abgelegt werden kann. Dieser bewährte Ausbildungsweg gewährleistet die geprüfte Handwerksmeister-Qualität. Davon profitieren sowohl die Zahnärzte als auch die Patienten. Zahntechniker aus Schleswig-Holstein sind zudem in Arbeits- und Qualitätszirkeln zusammen mit der Forschung und Industrie tätig, um sowohl die Materialien als auch die Fertigungsgeräte weiter zu verbessern. „In diesem Beruf muss man stets auf dem aktuellen Stand der Technik sein – ob hinsichtlich neuester CAD/CAM-

Techniken oder der verbesserten Materialien“, so Thomsen. „Und wer studieren möchte, hat die Möglichkeit, als Diplomingenieur Dentaltechnik direkt an der Schnittstelle zwischen Handwerk und Medizin zu arbeiten.“ 

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung
Schleswig-Holstein
Wasbeker Straße 351
24537 Neumünster
E-Mail: info@handwerk-nms.de
www.handwerk-nms.de




Versammlung der ZI Berlin-Brandenburg

„Die Reform und die Zukunft der Zahntechniker.“

Wenn Sie wissen wollen, was sich mit der rot-grünen Gesundheitsreform für Zahn-techniker und Zahnärzte verändern wird, dann kom-

men Sie zur Innungsver-sammlung der Zahn-techniker-Innung Berlin-Brandenburg am 14. Mai 2003, 14 Uhr. Das Thema ist „Die Reform und die Zukunft der Zahn-

techniker“. Ihre Teilnahme haben bereits Peter Schmidt von der SPD-Bundestagsfraktion und Walter Winkler, VDZI-Generalsekretär zugesagt. 

ZT Adresse

Weitere Informationen erhalten Sie direkt bei:

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




ZI Bremen feiert Jubiläum

Seit 50 Jahren Präzisionsarbeit der Zahntechniker-Innung Bremen

Am 27. Januar 1951 fiel im Lokal „Remmers Bierstuben“ die Entscheidung: eine neue Innung – unter dem Oberbegriff „Zahn-techniker-Innung Bremen“ – wurde gegründet, die die Interessen der selbstständigen Zahn-techniker aus den Handwerks-Kammerbezirken Bremen, Oldenburg und Aurich vertreten sollte. Bis dahin waren die Bremer Zahn-techniker durch Ob-leten in der Zahn-techniker-Innung Hannover vertreten. Obermeister wurde der Bremer Zahn-technikermeister Hans Papenberg. Nach der

Gründung trat die Innung dem Bundesverband der Reingewerblichen Laboratorien bei und 1958 in den Verband der Deutschen Zahn-techniker Innungen, VDZI. 1962 trennten sich die Bezirke Oldenburg und Aurich von der ZI Bremen, so dass die Innung fortan nur noch die Kollegen aus dem Land Bremen vertrat. Nach- altersbedingten – Vorstands- wechseln setzt sich der heutige Vorstand aus dem Ober- meister Joachim Feldmann, dem stellvertretenden Ober- meister Günter Rübeling, dem Ehrenermeister Ul-

rich Rademacher, dem Lehr- lingswart Heinz Weissner, dem Öffentlichkeitsreferen- ten Theodor Overhoff und dem Beisitzer und Verhand- lingsleiter Uwe Pietza zu- sammen. 

ZT Adresse

Zahn-techniker-Innung
Bremen
Geschäftsstelle Hamburg
Bei Schuls Stift 3
20355 Hamburg
E-Mail: info@zib-bremen.de
www.zi-nord.de

Die Rechnung „Quantität statt Qualität“ geht nicht auf

Lamm fordert eine konsequente Reform im Bildungssystem

Kreishandwerksmeister Hans-G. Lamm bezweifelt, dass die Rechnung „Quantität statt Qualität“ bei der Ausbildung aufgehen werde. Bundesbil- dungsministerin Edelgard Bulmahn hat vorgeschlagen, die Notwendigkeit einer Aus- bildereignungsprüfung, als Voraussetzung, Lehrlinge ausbilden zu dürfen, für fünf Jahre auszusetzen. Lamm: „Es mag zwar die Wunschvor- stellung der Ministerin sein, auf diesem Wege mehr Ausbil- dungsplätze schaffen zu kö- nen, doch gibt es hierfür keine nachvollziehbaren Indizien.“ Bereits heute würden ledig- lich 50 % der Betriebe ausbil- den, die eine solche Ausbil- dereignung nachgewiesen hätten. Die Gründe für diese Zurückhaltung sieht der Kreishandwerksmeister in erster Linie in der schlechten Wirtschaftslage und dem gro- ßen bürokratischen Aufwand. Wenn die Politik etwas tun wolle, dann solle sie dafür sor- gen, dass die noch offenen Lehrstellen besetzt würden. Auch sollte das Bildungsys- tem konsequent reformiert

werden, damit sich Schülerin- nen und Schüler besser auf das Berufsleben vorbereiten könnten. Die Senkung der Ausbildungsqualität sei nicht der richtige Weg. Ein Ausbilder müsse auf jeden Fall über Grundkenntnisse verfügen, beispielsweise über Ausbildungsrahmenpläne und Ausbildungsordnungen, über das Jugendarbeits- schutzgesetz oder auch die Abnahme von Prüfungen. Auch ein Mindestmaß an pä- dagogischem Wissen müsse vorhanden sein. „Solche Kenntnisse erwirbt man nicht so nebenbei, sondern bei- spielsweise in der Meisteraus- bildung oder in speziellen Lehrgängen“, so Lamm. Feh- len diese Kenntnisse, so be- stehe die Gefahr, dass das Ausbildungsziel allein schon aus diesem Grund nicht er- reicht werde. Damit tue man weder den Jugendlichen ei- nen Gefallen, noch habe der Betrieb etwas davon. Eine nachträgliche Überprüfung der Ausbil- dereignung durch die Kammern sei organisato- risch nicht durchführbar.

Lamm halte es allerdings für sinnvoll, für lernschwache Auszubildende spezielle Aus- bildungsordnungen nach dem Bausteinesystem in bestimm- ten noch zu schaffenden Be- rufsbildern zu erlassen. Eine Verkürzung der Lehrzeit auf 1 bis 1,5 Jahre sei allerdings ab- surd. Bei den derzeitigen Be- rufen müsse es bei 3 bzw. 3,5 Jah- ren Ausbildungszeit verblei- ben. Der Kreishandwerks- meister hofft, dass auch in dieser Frage die Erfahrungen der Praxis den theoretischen Wunschvorstellungen aus der Politik der Vorrang gegeben werde. 

ZT Adresse

Zahn-techniker-Innung
Bielefeld
Hans-Sachs-Straße 2
33602 Bielefeld
E-Mail: info@kh-bielefeld.de
www.kh-bielefeld.de




Investition in Ihre Zukunft

Für das ZT-Handwerk ist die wirtschaftliche Situation schwieriger geworden

Entscheidend für die Zukunft wird die Bereitschaft der hand- werklichen Unternehmer/in- nen, der mitarbeitenden Ehe- partner und der Mitarbeiter sein, sich durch Fort- und Weiterbildung den neuen be- triebswirtschaftlichen, markt- wirtschaftlichen und techni- schen Entwicklungen zu stel- len. Nur die Betriebe, die über gut ausgebildete und damit flexible Fachkräfte verfügen, sind heute in der Lage, dem massi- ven Konkurrenzdruck stand- zuhalten und können mit Dy- namik wieder Neues anpa- cken. Immer mehr sind Anpas- sungsfähigkeit, Flexibilität und individuelle Leistung auf ho- hem Niveau gefordert. Das von der Handwerkskam- mer Hannover gemeinsam mit

der Niedersächsischen Zahn- techniker-Innung getragene Institut des Zahn-techniker- Handwerks in Niedersachsen e.V. (IZN) sieht seine Aufgabe darin, durch ein breites, vielfäl- tiges Seminarprogramm der Bedeutung der beruflichen Bil- dung gerecht zu werden. Viele Angebote und Anregungen zu Themen, die heute und in naher Zukunft von entscheidender Bedeutung für die Weiterent- wicklung des Zahn-techniker- Handwerks sind, finden in den Bildungsangeboten des Insti- tuts ihren Niederschlag. Als Bildungsstätte für das Zahn-techniker-Handwerk in Niedersachsen wird das IZN auch für die kommenden Jahre bemüht sein, jeweils aktuelle Bildungsmaßnahmen auf ho-

hem Qualitätsstandard anzu- bieten. Nutzen Sie persönlich dieses Fort- und Weiterbil- dungsangebot; investieren Sie in Ihre betriebliche und berufli- che Zukunft. 

ZT Adresse

Weitere Informationen direkt bei:
Niedersächsische
Zahn-techniker-Innung
Theaterstr. 2, 30159 Hannover
Tel.: 05 11/3 48 19 37
Fax: 05 11/33 21 29
E-Mail: Info@nzi.de
www.nzi.de



ANZEIGE


Zeiser-Modellsystem
Das Original
Vertrieb + Kurse bei uns
Liedersheimer Str. 24-26
51808 Wipperfurth
Telefon 0 22 67 - 65 89 8
Telefax 0 22 67 - 65 89 30
www.picodent.de



Stellungnahme des VDZI zu Einzelfragen des so genannten „Ersten Arbeitsentwurfs“ eines Gesundheitsmodernisierungsgesetzes (GMG) mit Stand vom 13.03.2003, insbesondere zu den darin enthaltenen Vorschlägen zu § 30 Abs. 4 und § 88 Abs. 2 SGB V

Geheimnisvolle Arbeitsentwürfe

Der harte Richtungs- und Konkurrenzkampf innerhalb der Fraktion der SPD, der Wettbewerb zwischen Bundeskanzleramt und dem Ministerium findet sein Ergebnis in immer neuen Konzepten. Für die zukünftigen Verhandlungen mit der Opposition scheint sich Ministerin Ulla Schmidt zu rüsten nach dem Motto: Wer schreibt, der bleibt. So kreist seit einiger Zeit ein Nachfolge-Entwurf zu einem „Rohentwurf“ eines Gesundheitsmodernisierungsgesetzes, der als „Erster Arbeitsentwurf“ bezeichnet wird. Der Entwurf soll wie die anderen zuvor mit der „Leitung“ noch nicht abgestimmt sein. Dennoch ist der VDZI alarmiert und weist ihm schon deshalb große Bedeutung zu, weil die kaum überschaubare Flut von Detailregelungen die Gefahr mit sich bringt, dass einiges davon sich im Gesetz wiederfinden könnte, ohne dass die Leitung des Ministeriums oder die Abgeordneten selbst dies in der erforderlichen Weise wahrnehmen und bewerten könnten.

In dem neuen Arbeitsentwurf finden sich nun geradezu abenteuerliche Verwaltungsregelungen zu „Kostenangeboten“ und „Einzelverträgen“ für Zahn-techniker und Zahnärzte, die eigentlich nur von Krankenkassen formuliert sein können und die elementare Voraussetzungen der tatsächlichen Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker auf qualitätsgefährdende Weise ignorieren. Daher hat der VDZI zu den relevanten und völlig inakzeptablen neuen Regelungsvorschlägen, die in diesem neuen Entwurf enthalten sind, Stellung bezogen. Weil die Gesundheitsreform auf jeden Fall durch den von der Opposition beherrschten Bundesrat muss, sind die Innungen nun gefordert, gegen die schlimmen Pläne die Argumente der Zahntechniker auf Landesebene vorzutragen. Der VDZI hat die Innungen mit guten Argumenten ausgestattet und sie zu einer großen Gesprächsreihe mit den verantwortlichen Länderpolitikern aufgerufen.

Nach dem Entwurf sind folgende Vorschriften vorgesehen:

- Dem Heil- und Kostenplan sollen künftig zwei Kostenangebote für zahntechnische Leistungen beigelegt werden, von denen eines die Höchstpreise nach § 88 Abs. 2 SGBV unterschreiten soll. Außerdem soll der Herstellungsort des Zahnersatzes bekannt gegeben werden.
- § 88 Abs. 2 SGBV soll um die Regelung ergänzt werden, dass Krankenkassen Verträge mit Zahntechnikern zu niedrigeren Preisen bei gleicher Qualität abschließen können.

Der VDZI nennt folglich einige Gründe, warum der Entwurf in dieser Form abgelehnt werden muss:

Die Vorschrift verpflichtet den Zahnarzt, zwei Kostenangebote für den geplanten Zahnersatz einzuholen, die sich lediglich im Preisverhältnis zum Höchstpreis nach § 88 Abs. 2 unterscheiden sollen.

Das Ziel der Regelung ist klar: Es soll der reine Preis-

wettbewerb auf diese Weise intensiviert werden. Der Zahnarzt soll Billiganbieter berücksichtigen und der Patient soll Druck auf den Zahnarzt entfalten. Dabei ist diese Regelung überhaupt nicht praktikabel. Schließlich soll es bei der Therapiefreiheit des Zahnarztes und bei dessen Gesamtverantwortung bleiben. Je stärker die Kassen und der Patient jedoch Einfluss nehmen auf die Entscheidung, welches Labor beauftragt wird, sind diese die Bestellung und es stellen sich dann die Fragen der Gewährleistung völlig neu. Außerdem bezieht sich die Vorschrift nicht auf die Preise des Praxislabor. Solange sich die Preisunterschreitungen oberhalb der Praxislaborpreise bewegen, findet Preiswettbewerb nur zwischen gewerblichen Anbietern statt. Die Regelung könnte daher zu einem staatlich organisierten Praxislaborförderprogramm werden, an dem sich nun Krankenkassen und Patienten beteiligen.

Zahntechnik ist eine individuelle Einzelanfertigung

Weiterhin behandelt der Vorschlag die zahntechnische Leistung des Labors als reines Beschaffungsgut, das man ohne vorherige Inspektion oder Erfahrung einkaufen kann. Nach Einschätzung des VDZI ist dies falsch. Die Regelung ist auch Ausdruck der „Anmaßung von Wissen“ bezüglich der Qualität, die eine Krankenkasse überhaupt nicht beurteilen kann. Zahntechnik ist eine individuelle Einzelanfertigung. Behandlungsleistungen und zahntechnische Leistungen werden in enger Abstimmung und Anpassung der jeweiligen komplementären Leistungsprozesse erbracht. Je nach Zahnarzt und Labor gibt es unterschiedliche Arbeitsteilungsformen, Qualitätsanforderungen, Zusammenarbeitsmodelle, unterschiedliche Informations- und Beratungsleistungen und sonstige fachliche und technische Serviceleistungen. Das Labor liefert aus der Sicht des Zahnarztes kein normierbares Werkstück, sondern das Angebot des Labors besteht aus dem vorgenannten, komplexen und auf die Anforderungen

und Bedürfnisse des Nachfragers Zahnarzt abgestimmten Leistungsbündel. Eine Vergleichbarkeit der Angebote durch Nennung von BEL-Abrechnungspositionen ignoriert diesen Sachverhalt völlig. Die Preisvergleiche vergleichen damit Ungleiches, setzen damit für die Marktteilnehmer falsche Signale.

Die zahntechnische Leistung ist Erfahrungs- und Vertrauensgut

Außerdem zwingt die Vorschrift den Zahnarzt zur Zusammenarbeit mit mindestens zwei Laboratorien oder dazu, Scheinangebote abzugeben. Schließlich werden aber Laboratorien nicht dauerhaft zu Angeboten bereit sein, ohne jemals einen Auftrag zu erhalten. Somit entsteht ein gigantischer Verwaltungsapparat. Die hierdurch entstehenden Auftragsabwicklungskosten bei rund 10 Millionen Abrechnungsfällen sind völlig unverträglich, und die bei den Krankenkassen und in den Praxen entstehenden Kosten sind sicher höher als die möglichen Einsparungen eines solchen Vorschlags. Die zahntechnische Leistung ist im Verhältnis zum Zahnarzt wegen der dauerhaften und komplementären Leistungsbeziehung ein Erfahrungsgut. Aus der Sicht des Patienten ist sie ein reines Vertrauensgut, weil jener die Beschaffenheit des Werkstückes nicht beurteilen kann. Der Versicherte, der von den beiden Angeboten in Kenntnis gesetzt wird, kann also die Preiswürdigkeit der Angebote nicht beurteilen. Also kann der Patient nicht informiert rational entscheiden, der Beratungsaufwand in der Praxis wird höher, und wenn die Krankenkassen direkt und indirekt den Druck auf beide Seiten ausüben, wird erheblich die Vertrauensbeziehung zwischen Zahnarzt und Patienten beeinträchtigt.

Zerstörung der qualitätsorientierten Strukturen

Letztlich zerstört die Regelung auch die Entscheidungsfreiheit des Zahnarztes bei der Wahl des Labors: Sie zerstört die notwendigen dauerhaften Vertrags-

beziehungen, die für die alltägliche Qualitätssicherung unabdingbar sind und setzt Krankenkassen und Patienten ohne Not wirtschaftlichen Fehlanreizen aus. Das Bundesministerium führt die Korruptionsanreize in die qualitätsorientierten Leistungsbeziehungen ein. Soweit der Patient Druck auf den Zahnarzt bei der Wahl des Labors ausübt, und dies ist Zweck der Regelung, ergeben sich rechtliche Fragen zur Gesamtverantwortung des Zahnarztes und Risiken, die letztlich niemand verantwortet. Bei den Krankenkassen entstehen durch die Verwaltung und Prüfung von zwei Angeboten zusätzliche Kosten. Über 40 Prozent der Abrechnungsfälle sind Erweiterungen oder Reparaturen. Die Regelung schließt diese Fälle aus dem Verfahren nicht aus. Die derzeitige Regelung zwischen Zahnarzt und Krankenkasse sieht keinen Heil- und Kostenplan vor. Würde die Regelung auch für diese Arbeiten gelten, ist mit unverträglich hohen Verwaltungskosten bei Krankenkassen und Zahnarzt zu rechnen, die Behandlung würde unverträglich verzögert.

Qualitätsverschlechterung und erhöhter Verwaltungsaufwand

Die Regelung zerstört insgesamt die Grundlagen der qualitätsorientierten Leistungsprozesse zwischen Zahnarzt und Zahntechniker und führt zu einer Qualitätsverschlechterung bei erhöhtem Verwaltungsauf-

wand bei Zahnarzt, Labor und Krankenkassen. Denn der Vorschlag geht von einer Verfügbarkeit preisgünstiger Angebote für alle Zahnersatzversorgungsformen aus. Allerdings kann Zahnersatz unter dem Höchstpreis in Deutschland von inländischen Anbietern nur bei jenen Versorgungsformen angeboten werden, die noch einen positiven Ertrag bringen (etwa Verblendkronen). Die Folge davon allerdings wäre eine deutliche Verschlechterung der Erlöse, mit denen andere Arbeiten subventioniert werden, mithin eine Renditeverschlechterung, die allenfalls durch eine höhere Auslastung kompensiert werden könnte. Diese höhere Auslastung kann jedoch keine Krankenkasse vertraglich sichern.

Fehlanreize und Ausweichstrategien – Die Schlechten verdrängen die Guten

Der VDZI hält drei Möglichkeiten beim Anbieterverhalten für denkbar, die für das gesamte Zahntechniker-Handwerk fatale Folgen hätten: Erstens könne der Zahnarzt mit Praxislabor regelmäßig den um mindestens fünf Prozent niedrigeren Preis als Vergleichsangebot zum Preis des gewerblichen Labors nach § 88 Abs. 2 angeben. Zweitens könnte der Zahnarzt gezwungen sein, Auslandszahnersatz anzubieten. Drittens würden Laboratorien, die mangels wirtschaftlichem Erfolg mit diesen Angeboten im Markt bleiben wollen, etwa um noch laufende Kredite zu bedienen, auch nicht kostendeckende Preise anbieten, um über die Aufträge Liquidität zu erzielen.

Kostendeckende Höchstpreise müssten vorher umgesetzt werden

Insgesamt dürfte das Gesamtangebot die mit der Regelung provozierte Gesamtnachfrage in Umfang und Struktur nicht decken. Die Verpflichtung zur Abgabe von zwei Angeboten sind daher nichts anderes als

„Scheinangebote“, für die keine Lieferfähigkeit vorhanden ist. Auch müsste vor einer solchen Regelung auf jeden Fall die aktuelle Höchstpreisstruktur aufgehoben werden. Es ist dem Bundesministerium für Gesundheit seit 1984 durch eigene Studien bekannt, dass derzeit nur noch wenige ertragbringende Leistungen eine steigende Zahl von Versorgungsfällen subventionieren und dass das Preisniveau insgesamt nur allenfalls kostendeckend ist. Vor Einführung einer solchen Vorschrift müssten kostendeckende Höchstpreise umgesetzt werden. Die Regelung beabsichtigt, die aktuelle wirtschaftliche Situation der inländischen Betriebe auszunutzen, die für die überwiegende Mehrheit durch Liquiditätsschwierigkeiten und außerordentliche Ertragsschwäche gekennzeichnet ist. Eine große Zahl von Betrieben steht vor der Insolvenz und versucht dies gerade mit weiterem Einkommensverzicht und Einsparungsmaßnahmen abzuwehren. Man spekuliert offenkundig darauf, dass gerade wirtschaftlich angeschlagene Unternehmen jeden auch noch so irrwitzigsten Strohhalm nutzen werden. Die Folge wäre, dass schwache Unternehmen, die vor dem Ausscheiden sind, einen ruinösen Wettbewerb veranstalten und damit die Schlechten die Guten verdrängen. ☐

ZT Adresse



VERBAND DEUTSCHER ZAHNTECHNIKER INNUNGEN

Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI)
Max-Planck-Str. 25
63303 Dreieich/Frankfurt am Main
Tel.: 0 61 03/37 07-0
Fax: 0 61 03/37 07-33
E-Mail: info@vdzi.de
www.vdzi.de

Aktuelle Meldung

Erhöhung der Mehrwertsteuer für zahntechnische Leistungen vom Tisch

Der Vermittlungsausschuss von Bundestag und Bundesrat hat in der Nacht vom 9.4.2003 eine Einigung zum Steuervergünstigungsabbaugesetz erzielt. Der Kompromiss sieht im Wesentlichen Änderungen im Unternehmenssteuerrecht vor, während die im Beschluss des Bundestages vom 21. Februar 2003 vorgesehenen Maßnahmen zur Eigenheimzulage, Dienstwagensteuer und Zahntechnik vom Tisch sind.

Die Empfehlung des Vermittlungsausschusses wurde dem Deutschen Bundestag am 11.4.2003 vorgelegt und das modifizierte Steuervergünstigungsabbaugesetz angenommen. Diesem geänderten Gesetz hat auch der Bundesrat zugestimmt. Mit dem Wegfall der Anhebung der Mehrwertsteuer für zahntechnische Leistungen ist ein erster wichtiger Teilerfolg der berufspolitischen Arbeit erreicht. Der VDZI und seine

Mitgliedsinnungen werden sich in den nächsten Monaten weiterhin so konsequent für die Interessen der zahntechnischen Handwerksbetriebe einsetzen. Nun gilt es, die Absenkung der Höchstpreise für Zahntechnik – die offensichtlich als Kompensation für die Anhebung der Mehrwertsteuer gedacht war – wieder rückgängig zu machen und in der anstehenden Reform die Rahmenbedingungen zu verbessern. ☐

ZT WIRTSCHAFT

Entscheidungsabsicherung in allen Unternehmensbereichen

Zielorientierte Kostenrechnung im Dentallabor

Durch veränderte Rahmenbedingungen für zahntechnische Laboratorien, verbunden mit generell höheren Unternehmensrisiken, sollten Entscheidungen nicht mehr nach dem Gefühl, sondern nur auf Grund abgesicherten Datenmaterials getroffen werden. Dieses Datenmaterial liefert eine moderne Kostenrechnung.

Immer noch häufig anzutreffende traditionelle Vollkostenrechnungssysteme mit ihren (mehr oder weniger willkürlich gewählten) Verteilungen von Fixkosten auf einzelne Kostenträger, Abteilungen oder Arbeitsstunden genügen den Anforderungen an eine moderne – insbesondere an eine zielorientierte – Kostenrechnung nicht mehr. Vollkosten-Systeme gelten betriebswirtschaftlich als veraltet und zudem hochgefährlich, weil sie in Grenzfällen fast immer zu – mitunter dramatischen – Fehlentscheidungen führen. Eine moderne Kostenrechnung unterscheidet eindeutig variable von fixen Kosten. Variable Kosten sind solche, die in direkter Beziehung zum Beschäftigungsgrad oder zum Umsatz stehen, d.h. sie verändern sich mit jeder Umsatzveränderung (z.B. Materialkosten, Verbrauchsmaterial etc.), während fixe Kosten (z.B. Gehälter, Mieten etc.) innerhalb gegebener Kapazitäten bei Umsatzenschwankungen unverändert konstant anfallen. Eine solche Kostenrechnung wird heute auf der Basis einer mehrstufigen Deckungsbeitragsrechnung aufgebaut, bei der nur diejenigen Kosten und Leistungen auf Kostenträger, Abteilungen, Arbeitsstunden etc. verrechnet werden, die eindeutig dort verursacht wurden. Auf jede nicht verursachungsgerechte Verteilung von Fixkosten wird verzichtet. Das hat aber dann zur Folge, dass der verbleibende Deckungsbeitrag so groß sein muss, dass damit die restlichen Fixkosten und der Zielgewinn mit abgedeckt wird.

Beispiel einer Deckungsbeitragsrechnung für Dentallabors

Von Weidhüner & Partner wurde speziell für Dentallabors eine Deckungsbeitragsrechnung (Abb. 1) entwickelt, die sich seit mehr als 15 Jahren in der Praxis bewährt hat. Dieses System steht auch als Software zur Verfügung. Vom Umsatz bis zum Deckungsbeitrag I handelt es sich also ausschließlich um variable, also umsatzabhängige Kosten. Mit den Materialkosten sind alle weiterberechneten Materialkosten (also Metalle, Zähne, Konfektionsteile) gemeint; das sog. Verbrauchsmaterial (Gipse, Einbettmassen, aber auch Fräsen und Schleifkörper etc.) wird separat ausgewiesen. Bis zum Deckungsbeitrag III sind die gesamten Produk-

ZT Aufbau einer Deckungsbeitragsrechnung für Dentallabors

Fakturierter Umsatz o. MwSt.
– Materialeinsatz
– Fremdleistungen
– Nettolaborleistung
– Verbrauchsmaterial
– variable Energiekosten
– Kosten Warenabgabe
= Deckungsbeitrag I
– Techniker-Personalkosten
= Deckungsbeitrag II
– produktionsbedingte kalkulatorische Zinsen und Abschreibungen
= Deckungsbeitrag III
– restliche Fixkosten
= Betriebsergebnis
+/- Saldo Neutrale Aufwendungen und Erträge
= Unternehmensergebnis
Break-Even-Umsatz
Cash-Flow
Anwesenheitsstunden
Vorgabezeiten in h
Leistungsgrad in % bzw. Leistung/h
Kalkulationsverrechnungssätze
Der Deckungsbeitrag I ist dabei wie folgt definiert:
Umsatz – variable Kosten = Deckungsbeitrag I

Abb. 1: Deckungsbeitragsrechnung für Dentallabors.

tionskosten erkennbar. In den restlichen Fixkosten, die durchaus weiter aufgliedert werden können, sind die Verwaltungs- und Vertriebskosten und die sonstigen Fixkosten (restl. Personalkosten, Geschäftsführergehälter, Botedienst, Raumkosten etc.) enthalten. Dabei ist das Betriebsergebnis die eigentliche Zielgröße des wirtschaftlichen Handelns aus dem Laborbetrieb; in dem Saldo „Neutrale Aufwendungen und Erträge“ werden alle diejenigen erfolgswirksamen Posten zusammengefasst, die mit dem eigentlichen Unternehmenszweck (und auch mit der Erstellung einer Kalkulation) nichts zu tun haben (wie z.B. Erlöse aus Anlageverkäufen, periodenfremde Werte etc.). Bis zum Deckungsbeitrag III wird diese Rechnung in der Praxis weiter untergliedert in die für ein Labor typischen Abteilungen: Arbeitsvorbereitung, Kunststoff, Edelmetall, Keramik und Modellguss in Form sog. „Profit-Centers“.

Auf diese Weise ist sehr schnell zu erkennen, welche Abteilung welchen Ergebnisbeitrag (Deckungsbeitrag) zum Gesamtergebnis liefert. Über die Erfassung von Anwesenheitsstunden lassen dann auch abteilungsbezogene Stundenverrechnungssätze zur Kalkulation ermitteln. Die Kenntnis des Deckungsbeitrages I ist deswegen von besonderer Bedeutung, weil sich nur mit seiner Hilfe der sog. Break-Even-Umsatz ermitteln lässt. Der Break-Even-Umsatz ist der Umsatz, bei dem gerade Kostendeckung erreicht wird, bei dem also Gesamtkosten und Gesamtumsatz genau gleich groß sind. Erst ein Überschreiten dieses Punktes führt in die Gewinnzone. Innerhalb gegebener Kapazitäten steigt danach der Gewinn mit steigender Auslastung überproportional an, während bei Unterschreitung dieses Punktes analoges für die Höhe des Verlustes gilt (vgl. Abb. 2).

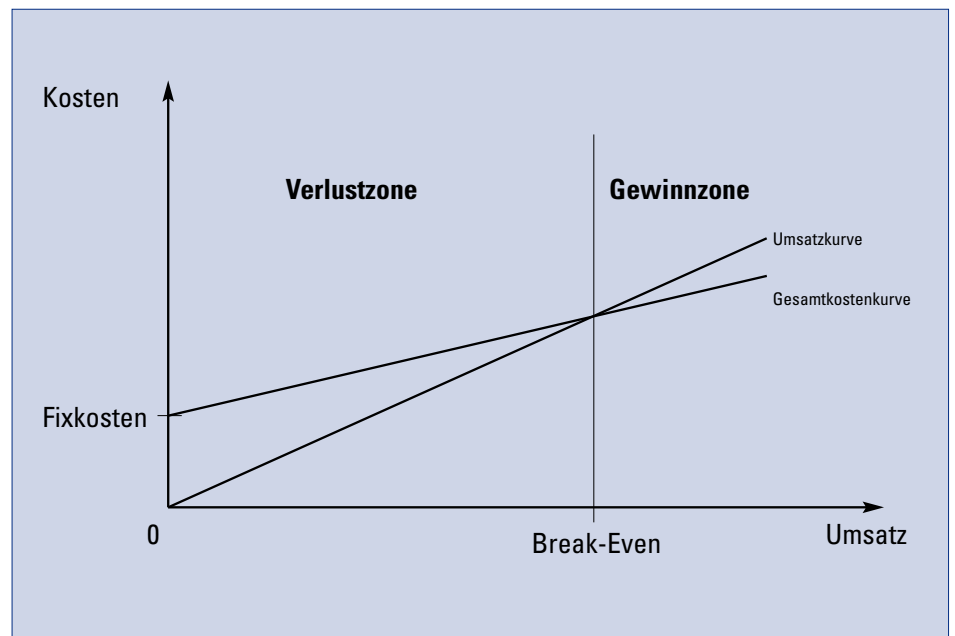


Abb. 2: Grafische Darstellung des Break-Even-Umsatzes.

Die Umsatzkurve verläuft durch den Null-Punkt proportional steigend zur Ausbringungsmenge. Die Gesamtkosten haben die unangenehme Eigenschaft, eben nicht beim Nullpunkt zu beginnen, sondern mit dem „Fixkostensockel“, auf dem sich dann i.d.R. proportional zum Umsatz die variablen Kosten zu den Gesamtkosten addieren. Werden Kapazitätserhöhungen vorgenommen, z.B. durch die Einstellung neuer Mitarbeiter, ergeben sich im Betrachtungszeitraum „sprungfixe“ Kosten, und der Break-Even-Umsatz verschiebt sich in der weiter nach rechts. Der Break-Even-Umsatz als wichtige Kenngröße eines Unternehmens lässt sich errechnen und zwar wie folgt:

$$\text{Break-Even-Umsatz} = \frac{\text{Fixkosten} \times 100}{\text{Deckungsbeitrag I in \% vom Umsatz}}$$

Der Abstand vom Break-Even zum tatsächlich erwirtschafteten Umsatz wird als Sicherheitsspanne bezeichnet. Beträgt diese Sicherheitsspanne z.B. 10%, so lässt sich daraus beispielsweise sehr sicher prognostizieren, wie sich der Gewinn bei einer Preisreduzierung und/oder einem Absatzrückgang bei unveränderter Kostensituation entwickeln wird bzw. wann das Labor in die Verlustzone gerät.

Zielorientierung

Die meisten Zahlenwerke (Bilanzen, Kostenrechnungen etc.) sind vergangenheitsorientiert. Nun mag der Vergleich mit der Vergangenheit für den Laborinhaber durchaus interessant sein; er kann damit aber lediglich feststellen, ob sein derzeitiges Ergebnis gleich, besser oder schlechter ausgefallen

ist. Das ist für den Erfolg eines Labors jedoch nicht entscheidend. Entscheidend ist vielmehr, mit welchen Zielen ein neues Wirtschaftsjahr angegangen wird und wie diese Ziele erreicht werden. **Erfolg lässt sich definieren als der Grad der Zielerreichung.** Diese Ziele sind in praktische marktorientierte Planungen umzusetzen und zu kontrollieren. Planen heißt, zukünftige Probleme im Voraus zu lösen. Nicht zu planen bedeutet, seine Ergebnisse dem Zufall zu überlassen. Eine zielorientierte Kostenrechnung ist mehr als ein Zahlenwerk; sie ist zugleich Teil eines Führungssystems, weil sie vom Denkansatz her der Definition von Führung folgt:
– Ziele vereinbaren,
– planen, wie diese Ziele zu erreichen sind,

ANZEIGE



Wollner Dental Depot GmbH

Profresh Prothesen Finish

- Restmonomere werden von der Oberfläche entfernt
- wertet alle prothetischen Arbeiten auf
- verleiht angenehm frischen Geschmack
- zusätzliche Veredlung durch zurückbleibenden Hochglanz
- für alle Kunststoffarbeiten, Aufbisschienen und KFO-Regulierungen
- FCKW-frei

Tel.: 09 11/ 63 80 31
Fax: 09 11/ 6 38 39 78
E-Mail: info@wollner-dental.de
Internet: www.wollner-dental.de

Wollner Dental
Erlenstraße 36
90441 Nürnberg

ZT Kurznotiert

Jeder Dritte ohne Kredit. Laut einer Umfrage der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) sind die Finanzierungsmöglichkeiten für den deutschen Mittelstand im vergangenen Jahr weiter eingengt worden. „Rund ein Drittel der Firmen hat Probleme, überhaupt noch einen Kredit zu bekommen“, erklärt Norbert Irsch, Chefvolkswirt der KfW. 45 Prozent der 5.000 repräsentativ befragten Unternehmen klagten über eine Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen. Im Vorjahr hätten dies noch 32 Prozent angegeben. Nach Angaben der KfW zeigten die Ergebnisse, dass sich die Umbrüche auf den internationalen Finanzmärkten auch bei kleineren und mittleren Unternehmen niederschlagen. (FAZ)

Für einen massiven Ausbau der Niedriglohn-Jobs sprechen sich immer mehr Arbeitsmarkt- und Wirtschaftsexperten aus. So fordert das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) den dringenden Auf- und Ausbau des Niedriglohnbereichs, um der anhaltend schlechten Entwicklung auf dem deutschen Arbeitsmarkt zu begegnen. Zudem sei es notwendig, die erwerbsfähigen Sozialhilfeempfänger zu gemeinnütziger Arbeit zu verpflichten, so DIW-Präsident Klaus Zimmermann. (Süddeutsche Zeitung)

Osten kein Klotz am Bein. Als weit verbreiteter Irrtum sieht das Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) die vielerorts vertretene Auffassung an, dass die neuen Bundesländer im Osten das Wirtschaftswachstum in Deutschland hemmen würden. Das Gegenteil ist richtig: „Im Moment bremsen der Westen den Osten aus“, so IWH-Präsident Rüdiger Pohl gegenüber der FAZ. Dies wird durch eine industrielle Dynamik deutlich, die sich vor allem in den neuen Ländern zeigt. So habe sich laut Pohl das Wachstum im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe in der Konjunkturdele 2000/2001 erheblich weniger abgeflacht als im Westen Deutschlands. Zudem seien sowohl der Exportanteil als auch die Produktivität sowie die Industriebeschäftigung weiter gestiegen. „Die ostdeutsche Industrie hat einen so stabilen Stand erreicht, dass sie eine stagnierende Phase in der Weltwirtschaft gut übersteht. Im Westen ist das nicht überall der Fall.“ (FAZ)

Frühestens ab 2004 soll es in Deutschland weniger Arbeitsämter geben. Zwar gebe es hinsichtlich der Zahl noch keine genauen Angaben, jedoch werde erwogen, kleinere Arbeitsämter in Dienststellen umzuwandeln und die Verwaltungsabteilungen dieser Ämter zu schließen. Die Behörde erhofft sich von der Verringerung der Anzahl von derzeit 181 Arbeitsämtern vor allem Kostenersparnisse. Für Kunden der Ämter soll dies keine Folgen haben. (FAZ)

–organisieren,
–kontrollieren in Form von Soll-/Ist-Vergleichen,
–steuern bei Abweichungen.

Praktische Vorgehensweise bei der Zieldefinition

Zu unterscheiden sind **strategische** und **operative** Ziele. Strategische Zielsetzungen umfassen einen Planungszeitraum von fünf bis zehn Jahren. Diese Planungen können naturgemäß nur sehr grob strukturiert sein und sollen im Wesentlichen nur Fragen klären, wie z.B.: „Wo soll mein Labor in fünf Jahren stehen, welche Umsatzhöhe oder welcher Marktanteil soll bis dahin erreicht werden, welche Kundenstruktur soll mein Labor bis dahin haben?“ u.ä.m. Die operative Zielsetzung umfasst i.d.R. einen Planungszeitraum von einem Jahr; sie dient dazu, die strategische Zielset-

Ziele denkbar), so ist die Frage sachlich zu klären, wie hoch dieser Gewinn sein soll. Hierfür maßgebend ist die Verzinsung des gesamten investierten Kapitals, also nicht nur das Anlagevermögen, sondern auch das Umlaufvermögen. Dieser Wert spiegelt sich wider in der Summe der Aktivseite der Bilanz, korrigiert um die stillen Reserven. Stille Reserven entstehen z.B., wenn der Werteverzehr des Anlagevermögens kleiner als die vorgenommenen Abschreibungen sind. Theoretisch lässt sich heute die gesamte Aktiva eines Unternehmens (einschließlich Forderungen und Warenbeständen) verkaufen. Würde der Erlös dann in festverzinslichen Wertpapieren angelegt, ließe sich fast risikolos ein Zinssatz (auf lange Sicht) zwischen 6 und 9% erzielen. Da das Führen eines Labors aber mit ungleich hö-

nes GmbH-Betriebes mit einem Umsatz von T€ 1.300 ergibt sich dann folgende Definition des Gewinnziels (Abb. 3).
Unter Berücksichtigung von Unternehmerlöhnen bzw. Geschäftsführergehältern und aller kalkulatorischen Kosten muss also in einem Betrieb dieser Größenordnung ein Betriebsergebnis von T€ 180 erzielt werden. Analog ist die Vorgehensweise bei Betrieben anderer Größenordnungen.

Umsatzziel

Das so gefundene Gewinnziel muss nun in das Umsatzziel umgesetzt werden. Aus dem Beispiel-Labor sind folgende Daten entnommen:

$$\text{Deckungsbeitrag I} = 75\% \text{ vom Umsatz, Fixkosten} = \text{T€ } 1.000$$

Der Zielumsatz wird nun wie folgt ermittelt (Abb. 4): Aus dem Gesamtumsatz lassen nun auf Grund bekannter Umsatzanteile die jeweiligen Abteilungsumsätze ableiten. Danach werden sodann die einzelnen Kostenarten geplant, unterteilt nach variablen und fixen Kosten.

Kontrolle

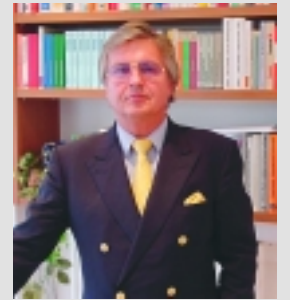
Jede Zielsetzung und Planung bleibt Makulatur, wenn sie nicht periodisch kontrolliert werden. Planwerte müssen auf Grund der Ist-Beschäftigung (die ja natürlich von der Planung abweichen kann) in monatliche Sollwerte umgerechnet und mit den Ist-Werten verglichen werden. Die sich daraus ergebenden Abweichungen sind zu analysieren, um daraus Entscheidungen so abzuleiten, dass gewinnschmälernde Abweichungen minimiert oder eliminiert werden. In dem Maße, wie dies gelingt, wird das Gewinnziel erreicht. Wird auf Grund von Abweichungen nichts unternommen, weiß der Laborinhaber wenigstens, was es ihn gekostet hat, nicht zu entscheiden.

Zusammenfassung

Dentallabors benötigen – zukünftig mehr denn je – eine aussagefähige Kostenrechnung zur Entscheidungsabsicherung in allen Unternehmensbereichen. Traditionelle Kostenrechnungssysteme genügen dieser Anforderung nicht mehr. Ausschlaggebend für die Messung unternehmerischen Erfolgs ist nicht der Vergleich mit Vorjahreswerten, sondern vielmehr die ständige Überwachung klar definierter Gewinn-, Umsatz- und Kostenziele. Dazu wurde vom Autor speziell für Dentallabors die zielorientierte Kostenrechnung auf der Basis einer mehrstufigen Deckungsbeitrags-

rechnung entwickelt, die sich in der Praxis bereits seit Jahren bewährt hat. **ZT**

ZT Kurzvita



Dipl.-Betriebswirt Werner Weidhüner

- Studium der Wirtschaftswissenschaften in Hamburg u. Bielefeld, mit Studienaufenthalten in England u. den USA sowie anschließender Tätigkeit in verschiedenen Managementpositionen in der Industrie
- 1980 Gründung des Beratungsunternehmens Weidhüner & Partner (mit einem Team beratender Volks- u. Betriebswirte)
- Geschäftsführender Gesellschafter der Weidhüner Software-Entwicklungs- u. Vertriebs-OHG
- seit über 20 Jahren sind die Branchenschwerpunkte in der praktischen Beratungsarbeit die Zahn-technik u. deren Zulieferindustrie
- Durchführung von mehr als 5.000 Beratungsprojekten
- Autor zahlreicher Veröffentlichungen in zahnmedizinischen u. zahn-technischen Fachzeitschriften zu Themen der Führung, der Kostenrechnung u. der Kalkulation, des Marketings in Praxis u. Labor
- Referent auf Kongressen, firmen-internen Seminaren u. eigenen Veranstaltungen

ZT Praktische Vorgehensweise

1. Gewinnziel

Beispiel: Umsatz T€ 1.300 (Tausend Euro)
Kosten- und Bilanzstruktur eines Durchschnittsbetriebes

Mindest-Return-on-Investment: 30 %

Aktivseite der Bilanz:	T€ 500
Stille Reserven:	T€ 100
Summe Investiertes Kapital T€ 600	
davon 30 % ROI	T€ 180
= Mindest-Gewinn (Betriebsergebnis)	

Abb. 3: Praktische Vorgehensweise bei der Zieldefinition und der Planung.

zung schrittweise, in überschaubaren Zeiträumen, umzusetzen. Mit Hilfe von Szenario-Techniken lassen sich auch „scheinbar“ unvorhersehbare Markt- und Umfeldsituationen und deren Auswirkungen auf das Labor simulieren. Damit wird der überwiegende Teil von zukünftigen Risiken beherrschbar. Wird nun in der operativen Zielsetzung etwa ein bestimmter Gewinn angestrebt (natürlich sind auch andere

heren Risiken verbunden ist, muss auch eine um ein Vielfaches höhere Gesamtkapitalrendite erzielt werden. Diese Gesamtkapitalrendite nennt man den „Return on Investment“ (ROI). Der Mindest-ROI sollte heute bei etwa 30% liegen. Die Fragwürdigkeit der Betrachtung von Eigenkapitalrenditen soll hier nicht näher behandelt werden.

Gewinnziel

Am praktischen Beispiel ei-

ZT Umsatzziel

2. Umsatzziel

Ermittlung des Ziel-Umsatzes:

$$\frac{(\text{Fixkosten} + \text{Zielgewinn}) \times 100}{\text{Deckungsbeitrag I in \% vom Umsatz}}$$

In Zahlen ausgedrückt ergeben sich somit folgende Werte für

1. den Break-Even-Umsatz
2. den Zielumsatz:

$$\text{Break-Even-Umsatz} = \text{T€ } 1.000 : 0,75 = \text{T€ } 1.333$$

$$\text{Zielumsatz} = (\text{T€ } 1.000 + \text{T€ } 180) : 0,75 = \text{T€ } 1.573$$

Abb. 4: Umsatzziel.

ZT Adresse

Dipl.-Betriebswirt
Werner Weidhüner
c/o Weidhüner & Partner
Beratende Volks- und Betriebswirte
Weinbergstraße 16
77933 Lahr
Tel.: 0 78 21/98 32 98
Fax: 0 78 21/98 32 96
E-Mail: Weidhuener@t-online.de
www.Weidhuener.de

Loch im Etat

Finanzminister Eichel fehlen 15 Milliarden Euro

Berlin (dpa/cs) – Im Bundeshaushalt 2003 klafft eine Milliardenlücke. Nach Schätzungen des haushaltspolitischen Sprechers der Unionsfraktion, Dietrich Austermann, fehlen dem Bundesfinanzminister Hans Eichel (SPD) zwischen 13 und 15 Milliarden Euro. Damit kletterte die Neuverschuldung auf bis zu 34 Milliarden Euro und somit über die von der Verfassung festgelegte und von der Investitionshöhe abhängige Grenze, so Austermann. Allein die Bundesanstalt für Arbeit wird nicht wie geplant ohne Bundesausschuss auskommen, sondern 6 bis 8 Milliarden Euro benötigen (2002 waren es 5,4 Milliarden Euro). Auch die Arbeitslosenhilfe werde um 1,5 Milliarden höher ausfallen. Zudem fehlten dem Bund konjunkturbedingt 2,5 Milliarden Euro bei den Steuern

sowie je rund 1 Milliarde, weil das Gesetz zum Abbau von Steuervergünstigungen nicht im eingeplanten Maße verwirklicht wurde sowie wegen der geplanten Zinsamnestie für reumütige Steuerflüchtlinge. Da laut Stabilitätspakt das Haushaltsdefizit der Mitgliedstaaten der Europäischen Währungsunion maximal drei Prozent betragen darf, das Defizit dann jedoch bei 3,6 Prozent liegen würde, drohe Deutschland auch in diesem Jahr die Einleitung eines Defizitverfahrens. Bereits 2002 hatte man gegen die Obergrenze für den Schuldenstand von 60 Prozent des Bruttoinlandsproduktes verstoßen. Die Bundesregierung muss nun bis Mai nach Brüssel melden, wie sie den Haushalt inklusive der Sozialversicherungen sanieren will. **ZT**

Mittelstandskrise spitzt sich zu

Zentralverband des Deutschen Handwerks befürchtet massiven Stellenabbau

Berlin (cs) – Auch für das Jahr 2003 sehen die Unternehmen keine Anzeichen auf Besserung ihrer Ertrags- und Umsatzsituation. Im Gegenteil: Die Lage im deutschen Mittelstand hat sich weiter verschlechtert. Zu diesem Ergebnis kommt die Frühjahrs-umfrage der Wirtschaftsaus-kunftel Creditreform und bestätigt damit die negative Entwicklung des Indikators für die Mittelstandskonjunktur der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Der Indikator, der sich auf Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern und 50 Mio. € Umsatz bezieht, fiel im ersten Quartal 2003 gegenüber dem Vorquartal um 2,3 Zähler auf 97 Punkte und notiert nun auf dem niedrigsten Stand seit 6 Jahren. Auch der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) hatte bereits auf die anhaltend schwierige Lage hinge-

wiesen und einen massiven Beschäftigungsabbau von knapp 300.000 Stellen wie im Jahr 2002 nicht ausgeschlossen. Creditreform-Hauptgeschäftsführer Helmut Rödl geht davon aus, dass im Gesamtjahr 2003 bis zu 40.000 Unternehmen in die Insolvenz gehen werden. 2002 waren es noch knapp 38.000 Firmen, die zahlungsunfähig geworden waren. Gegenüber der FAZ bezifferte Rödl den dadurch entstandenen Schaden auf 40 Mrd. €. Insgesamt 600.000 Stellen seien verloren gegangen. Ergebnisse einer aktuellen Creditreform-Umfrage unter 4.700 Betrieben zufolge beurteilt lediglich ein Fünftel der Mittelständler die Geschäftslage als „gut“ oder „sehr gut“. Im Jahr davor war es noch ein Viertel der Befragten gewesen. Fast sechs von zehn Firmen schätzen ihre Lage als

„befriedigend“ oder „ausreichend“ ein, was sich auch in der Einschätzung der Umsatzentwicklung widerspiegelt. So klagten knapp die Hälfte aller Befragten über ein Umsatzminus. Erwartete im vergangenen Jahr noch jedes dritte Unternehmen eine Umsatzsteigerung, hoffe darauf jetzt nur noch jeder sechste Betrieb. Ein Drittel hingegen stellt sich auf Umsatzrückgänge ein. Während jeder achte Mittelständler Neueinstellungen plane, denkt jeder dritte Mittelständler über Entlassungen nach. Auch die Ausbildungssituation hat sich verschärft. So gaben über die Hälfte der Befragten an, keinen freien Ausbildungsplatz zur Verfügung zu haben. Jedes sechste Unternehmen nannte die damit anfallenden Personalkosten als zu hoch. **ZT**

Shape and Texture – Ein Zahn erhält Kontur

Wer in der Zahntechnik vorankommen möchte, muss neben der Passung, Funktionalität und Phonetik ebenso die künstlerisch formgebenden Kriterien beherrschen. ZTMThorsten Michel, letztjähriger Kanterpreisträger aus Schorndorf, zeigt seinen Weg auf, den er sich über Jahre hinweg erarbeitet hat, um rational und zielsicher Formen und Oberflächen der unterschiedlichsten Altersstufen zu gestalten.

Zwar verzeiht das Auge des Betrachters eine nicht hundertprozentig identische Zahnfarbe zum Restzahngewebe, jedoch erkennt es im Gegensatz dazu eine schlechte Form und Oberfläche sofort. Deshalb sollte die Konzentration auf das Wesentliche – die Zahnform – und nicht auf die Schichttechnik gelenkt werden. Die Schichtung ist zweifellos wichtig, steht jedoch nicht an erster Stelle.

Zu den dringenden Aufgaben gehört es, die gesehenen und erlernten Strukturen in Wachs, Keramik oder Kunststoff umzusetzen (Abb. 1). Fotoaufnahmen und Gipsmodelle helfen mit der Zeit, die komplexen Strukturen und Zusammenhänge zu verstehen.

Anatomie der Zähne

Betrachtet man einen natürlichen Zahn, erkennt man schnell, dass sich dieser aus

zahlreichen winzigen Details zusammensetzt. Der Betrachter findet kleine Grübchen, grobe und feine Rillen sowie ausgeprägte Täler und Furchen. Je älter ein Zahn wird, umso glatter wird seine Oberfläche. Die feinen jugendlichen Perikymatien waschen sich mit der Zeit aus. Das beeinflusst die Farbwirkung des Zahnes erheblich. Vernachlässigt man diese Charakteristika, ist es nahezu unmöglich, dem Zahn ein natürli-

ches Aussehen zu verleihen. Eine wichtige Hilfe, um diese Strukturen besser zu erkennen, sind Schwarz-Weiß-Dias natürlicher oder rekonstruierter Zähne. Aus diesem Grund dokumentiere ich meine Fälle zusätzlich anhand von Schwarz-Weiß-Bildern.

Material und Vorgehensweise

Ich beginne mit dem Instru-

mentensatz, den ich mir über die Jahre zur Gestaltung der Oberfläche angeeignet habe (Abb. 2):

- die Steegerspitze
- ein an der Spitze abgeflachter Diamant
- Shofu Dura-Green Stone (Shape PC 1)
- Shofu Dura-Green Stone (Shape IC 4)
- Perikymatien Diamant (nach Oliver Brix)
- Shofu Soft-Cut Polishers
- Shofu Brownie Polishers.

Nach geglückter Schichtung stehen wir vor der Aufgabe, die Oberfläche der Rekonstruktion dem Alter des Patienten und der Restbeziehung anzupassen. Die grobe Form und die Glanzleisten sind bereits vorhanden.

Schritt für Schritt

Abb. 3 bis 11 zeigen eine Demo-Arbeit mit jugendlichen Frontzähnen und deren markante Oberflächen-gestaltung.

Es hilft, vor Beginn der Schleifarbeit die vertikalen und horizontalen Linien mit unterschiedlichen Farben zu skizzieren (blau und grün markiert). Anschließend werden die Wachstumsrillen eingearbeitet – zuerst die vertikalen, danach die horizontalen. Hierzu verwende ich die Dura-Green Steinen (Abb. 5 bis 7), die ein feines Schliffrelief erzeugen. Anschließend können die markanten und tiefergehenden Horizontal-Perikymatien mit einem abgeflachten Diamant oder mit dem Spezialdiamant von Oliver Brix (Abb. 8 und 9) eingearbeitet werden.

Feine palatinal gelegene Fissuren sowie an der Oberfläche liegende Schmelzrisse imitiere ich mit der Steegerspitze. In den darauffolgenden Arbeitsschritten wird die Oberfläche nur noch geglättet. Dies geschieht zuerst mit den Shofu Soft-Cut Polierern und nachfolgend mit den Shofu Brownies. Der erzielte Mattglanz lässt eine Beurteilung der erarbeiteten Oberfläche zu (Abb. 11). Den Glanzbrand fahre ich 10 bis 20 Grad unter Brenntemperatur, um zu verhindern, dass die Oberfläche verglast.

Finish

Erst jetzt sind die Oberflächen für den Glanzbrand vorbereitet, der selbstverständlich ohne Glasurmasse durchgeführt wird. Diese würde die feinen Strukturen wieder zuschwemmen.

Die Politur erfolgt dem Alter, der Restbeziehung und dem Glanzgrad entsprechend mit feinem bis grobem Bimsstein.

Der speckige Hochglanz der Diamantpolierpaste eignet sich hauptsächlich für die Abrasionsflächen. Eindrücke der fertigen Demo-Arbeit zeigen die Abbildungen 12 und 13. ■

ZT Adresse

Thorsten Michel Zahntechnik
 Karlsplatz 2
 73614 Schorndorf
 E-Mail:
 michel-schorndorf@t-online.de



Abb. 1: Bei der Kunststoffverblendtechnik findet die Gestaltung der Oberflächen große Beachtung.

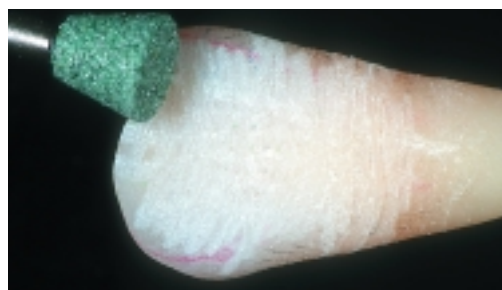


Abb. 6: ... danach arbeitet man die horizontalen Wachstumsrillen mit dem kegelförmigen Shofu Dura-Green Stone heraus.

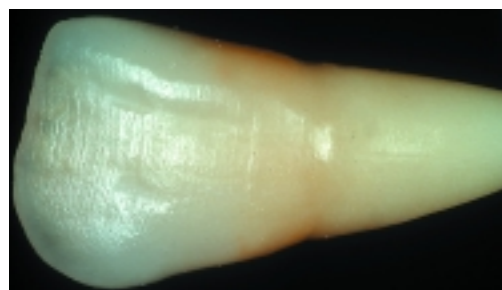


Abb. 11: Die Shofu Soft-Cut Polierer und Brownies erzielen einen Mattglanz, der die ausgearbeitete Oberfläche hervorhebt.

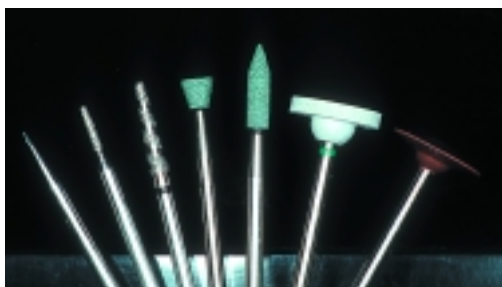


Abb. 2: Instrumentensatz zur Oberflächenbearbeitung von Composite- und Keramikverblendungen.



Abb. 7: Die grün markierten Linien kennzeichnen die Funktione im palatinalen Bereich.



Abb. 12: Die fertige Demo-Arbeit nach Politur.

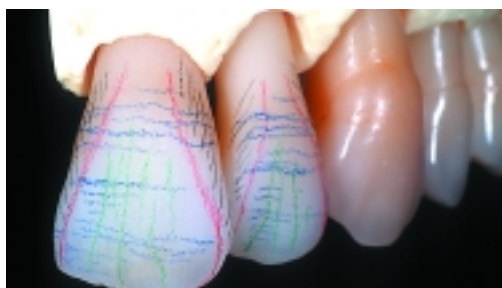


Abb. 3: Es hilft, vor Beginn der Schleifarbeit die vertikalen und horizontalen Linien mit unterschiedlichen Farben zu markieren (hier blau und grün markiert).



Abb. 8: Die markanten und tiefergehenden horizontalen Perikymatien werden mit einem abgeflachten Diamanten eingearbeitet.

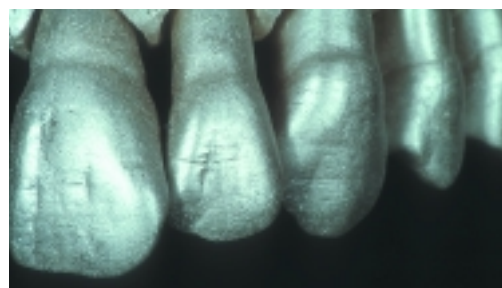


Abb. 13: Silberpulver eignet sich hervorragend, die Oberfläche zu überprüfen.



Abb. 4: Farblich akzentuierte palatinal Oberfläche.

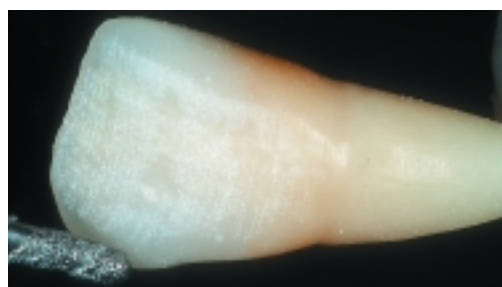


Abb. 9: Spezielle Diamanten prägen das Schliffbild der horizontalen Perikymatien.



Abb. 14: VMK Brückenglieder von 12 nach 21.



Abb. 5: Zuerst werden die vertikalen Wachstumsrillen mit einem Shofu Dura-Green Stone eingearbeitet ...

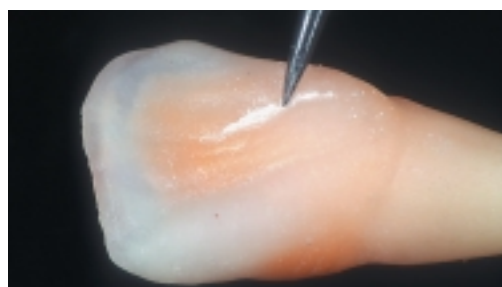


Abb. 10: Die feinen, palatinal gelegenen Fissuren sowie an der Oberfläche liegende Schmelzrisse kann man mit einer Steegerspitze imitieren.

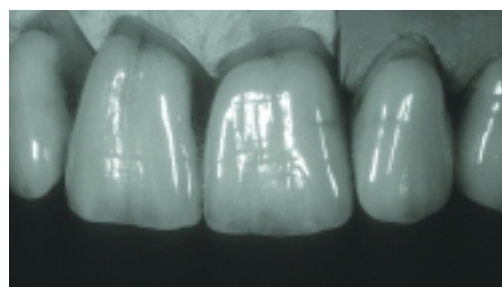


Abb. 15: Besonders wichtig ist bei der Gestaltung groß angelegter Frontpontics das Emergenzprofil und das Schließen der Interdentalräume.

Bleachingmethoden – eine Übersicht

In der Praxis oder zu Hause, mit Tiefziehschiene oder nicht, Laseranwendung ja oder nein – das Bleaching-Angebot ist groß. Welche Möglichkeiten der Zahnarzt hat, den Patienten zu weißeren Zähnen zu verhelfen und welche Vorteile der Zahntechniker daraus zieht, erläutert Dr. Volker Scholz, Lindau, in einer Übersicht.



Abb. 1

Man unterscheidet grundsätzlich Methoden, die der Patient „zu Hause“ durchführt, gegenüber solchen, die „Chairside“ oder „In-Office“, also in der Praxis durchgeführt werden. Ziel bei den Praxismethoden ist, in vertretbarer Zeit, also maximal 60–90 Minuten, einen möglichst hohen Effekt in einer Sitzung zu erzielen. Je nach Indikation entscheidet sich der Behandler für punktuelle abtragende Methoden und solche, die die Zahnhartsubstanz nicht angreifen.

Mikroabrasion

Im strengen Sinne zählt diese Technik nicht zu den Aufhellungstechniken. Sie eignet sich ausschließlich zur Behandlung von oberflächlich internen Farbveränderungen, wie sie bei Fluorosen auftreten. Die Mikroabrasion ist als „invasive“ Maßnahme zu verstehen, die zum Substanzverlust der bearbeiteten Schmelzareale führt. Daher sollte sie nur in Ausnahmefällen zum Einsatz kommen. Durch ein Gemisch aus Bimspulver und 10–18%iger Zitronen- oder Phosphorsäure wird auf den verfärbten Arealen eine abrasive Politur durchgeführt. Dabei werden kleine Oberflächendiskrepanzen, aber auch etwa 200–400 µm der Schmelzoberfläche abgetragen. Selbst tiefer liegende, weiße, fluorotische Zahnverfärbungen können so maskiert werden.

„In-Office“- und „Chairside“-Bleaching

Das In-Office-Bleaching findet entweder im Wartezimmer oder in einem Nebenraum der Praxis statt. Das Aufhellungsgel wird über eine Schiene appliziert, allerdings in einer deutlich höheren Konzentration als bei einem Home-Bleaching. Es sorgt für ein entsprechend schnelleres Aufhellungsergebnis in kürzerer Zeit. Das In-Office-Blea-

ching ist bei Knirschern und Patienten mit Kiefergelenkproblemen zu empfehlen und bei Patienten, die keine Schiene über Nacht bzw. tagsüber tragen sollen oder wollen.

Chairside-Bleaching ist die schnellste Methode der Zahnaufhellung und ideal für die Aufhellung einzelner Zähne geeignet. Es werden keine Schienen eingesetzt, sondern das Aufhellungsgel wird direkt auf die Zähne aufgetragen. Verwendet wird beispielsweise ein 35%iges Hydrogen-Peroxid, das durch Licht aktiviert wird und schon nach zehn Minuten deutliche Aufhellungsergebnisse liefert. Dabei ist der Wirkstoff in dieser Konzentration jedoch nicht für das Weichgewebe gefahrlos anwendbar und es muss mit Kofferdam oder Zahnfleischverband geschützt werden. Um ganze Zahnbögen in einer Sitzung zu bleichen, hat sich das „full-mouth-Bleaching“ bewährt. Dabei wird ein relativ niedriges, nur 15%iges Wasserstoffperoxid-Gel eingesetzt. Dieses Gel kann durch kaltes LED-Licht aktiviert werden.

Vorteile dieser Methode:

- äußerst schonende Behandlung, da keine Erwärmung der Pulpa stattfindet auf Grund der speziellen Lampe
- deutlich weniger bis keine Sensitivität,
- hoher bis zu acht Farbstufen erreichbarer Aufhellungseffekt.

Allgemein toxische Aspekte

Wasserstoffperoxid (H₂O₂) und die sich daraus abspaltenden Radikale sind als potenziell mutagen und gewebschädigend einzustufen. Allerdings hängt eine solche Wirkung ausschließlich von der Dosierung ab und ist bei den „In-Office“- und „Chairside“-Methoden völ-

lig unbedenklich. Auf Grund ihrer nachweislich therapeutischen Wirksamkeit innerhalb der Zahnhartsubstanz sind die Gele als Medizinprodukte einzustufen und erfordern europaweit eine CE-Kennzeichnung (DIN V 13974). Laut Urteil des Verwaltungsgerichts Düsseldorf vom 30.8.2000 dürfen professionelle Zahnaufhellungsmittel nur an Zahnärzte verkauft werden und von ihnen eingesetzt oder nach genauer Gebrauchsanleitung an den Patienten abgegeben werden. Ein weiteres Urteil des Landgerichts Hannover hat festgestellt, dass Zahnaufhellung eine „invasive“ Behandlungsmaßnahme darstellt und daher den Medizinprodukten der Klasse 2a zuzuordnen sind. Deshalb muss sich jeder Zahnarzt fra-

gen, ob er es verantworten will, entsprechende Präparate für die häusliche Anwendung in der Praxis zu verkaufen, da keine Gewähr besteht, dass nur derjenige Patient das Produkt einsetzt, der in der Praxis untersucht und instruiert wurde.

Schmerzempfindlichkeiten

Postoperative, reversible Schmerzempfindlichkeiten der behandelten Zähne sind auf die vorübergehende Dehydrierung der Zähne zurückzuführen. Sie verschwinden mit Absetzen der Therapie. Hierzu können spezielle Zahnpasten für die Nachsorge empfohlen werden.

Wünsche wecken

Zwar handelt es sich beim Blea-

ching um eine Leistung, die der Zahnarzt erbringt, doch sollte auch der Zahntechniker den Patienten kompetent beraten können. Wichtig ist in dem Zusammenhang, den Patienten auf die Vorteile des zahnärztlichen Bleachings hinzuweisen, da es sich hierbei um eine risikoarme, ärztlich kontrollierte Leistung handelt. Wer zu Hause bleached nimmt den allmählichen Prozess der Aufhellung nebenbei wahr. Wird das Bleaching aller Zähne im sichtbaren Bereich in einer Sitzung durchgeführt (Abb. 1), kann der Patient vorher auf einzelne Zähne oder Stellen eines Zahnes hingewiesen werden, die eventuell kein zufrieden stellendes Ergebnis erreichen und über Optionen diese Zähne dann z.B. mit einem Veneer zu ver-

sorgen. Hat der Patient dann den verblüffenden „Aha-Effekt“ eines zahnärztlichen Bleachings erfahren (Abb. 2), erweckt dies vielfach den Wunsch nach einer dauerhaft helleren Veneerversorgung oder Keramikkrone, bzw. Inlay. Dieser Effekt ist auch für den Zahntechniker interessanter als die Herstellung einer Schiene zum Bleichen. zt

zt Autor

Dr. Volker Scholz
Zentrum für Sanfte Zahnheilkunde
Zeppelinstraße 2a
88131 Lindau
E-Mail:
vscholz@sanft-zahnheilkunde.de
www.sanfte-zahnheilkunde.de

ANZEIGE

NSK



Abb. 2

5-Sterne für Kuraray's CLEARFIL REPAIR KIT

Während der jährlichen REALITY-Feierlichkeiten, die regelmäßig zum Chicago Midwinter Meeting stattfinden, wurde Kuraray für sein neues

und Kritik ab und wählten so die besten Neuerscheinungen des vergangenen Jahres. CLEARFIL REPAIR wurde von dem japanischen Herstel-

er entwickelt, um alle direkten Klebeverbindungen im täglichen Praxisablauf bequem und schnell mit einem Set ermöglichen zu können. Hierbei spielt es keine Rolle, ob es sich bei den zu verbindenden Materialien um Zahnhartsubstanz, Keramik, ESTENIA Hybridkeramik, Metall oder Komposit handelt. Eine umfangreich bebilderte Broschüre erklärt anschaulich den korrekten Gebrauch der Materialien und zeigt Tipps und Tricks für die intraorale Reparatur frakturierter Keramikronen, Veneers oder sogar ganzer Frontzähne. **ZT**

ZT Adresse

Kuraray Europe GmbH
Schiess-Strasse 68
40549 Düsseldorf
Tel.: 02 11/5 38 88-0
Fax: 02 11/5 38 88-48
E-Mail: dental@kuraray.de
www.kuraray-dentalnet.de

CLEARFIL REPAIR KIT mit der begehrten 5-Sterne-Auszeichnung des Testinstituts REALITY ausgezeichnet. Mehr als 30 unabhängige Produkttester gaben hier Lob

ler entwickelt, um alle direkten Klebeverbindungen im täglichen Praxisablauf bequem und schnell mit einem Set ermöglichen zu können. Hierbei spielt es keine Rolle,

Der Königsweg mit StyleFluid



sionsbeständigkeit erfolgreich getestet worden. Die Legierung erfüllt die Standards EN ISO 8891 und wird entsprechend den internationalen Qualitätsstandards ISO 9001/EN 46001 hergestellt. Der vollständige Verzicht auf Kupfer bewirkt eine hellere Oxidschicht und führt zu einer ästhetischeren Bilanz bei keramischen Verblendungen. StyleFluid CF ist erfolgreich mit Duceragold und Response getestet worden. Die neue Metalor-Legierung leistet einen doppelten Bei-

trag zum Kostenmanagement des Labors: Mit einer geringeren Dichte von 14,5 g/cm³ reduziert die neue Universallegierung zum einen die Materialmenge, ein Edelmetall-Gehalt von 68 % ermöglicht zum anderen eine sehr attraktive Preisstruktur. Allen Interessenten, die sich von der Vielseitigkeit dieser Legierung einen Eindruck verschaffen wollen, bietet das Unternehmen unter der Info-Rufnummer 01 80/36 38 83 24 weitere Informationen und detaillierte Spezifikationen an.

Dem Anspruch auf ästhetisch funktionale Zahnrestauration kann der Zahntechniker heute nicht mehr allein durch perfektioniertes Können und technische Planungskonzepte gerecht werden. Budgetreglementierungen und gesamtwirtschaftliche Situation üben immer stärker Druck auf den Handlungsspielraum des

Labors aus – auch bei der Materialauswahl. Nicht die Frage „Was ist technisch machbar?“ steht im Vordergrund sondern die Überlegung „Was ist finanzierbar?“. Bei der Entwicklung neuer Legierungen gewinnt diese ökonomische Zielsetzung immer stärker an Bedeutung. In dem Kräftedreieck von Anspruchshaltung des Patienten, dem Streben des Zahntechnikers nach perfekten Restaurationen und den wirtschaftlichen Zwängen sind Produkte gefragt, die diese Anforderungen überzeugend erfüllen können.



ANZEIGE

die dentaurum gruppe ■

Kern: Kompetenz

Kompetenz durch Qualität

Schöne Zähne für ein unbeschwertes Lächeln in jedem Alter

- Kompetenz
- Qualität
- Service
- Innovation

Qualität wird in der DENTAURUM-Gruppe seit jeher groß geschrieben, denn sie ist eines der prägenden Merkmale unserer Produkte und Dienstleistungen. Damit sich Kunden stets auf Hochwertiges verlassen können, wurde und wird sehr viel in die Qualitätssicherung auf allen Ebenen investiert. So gehört die Dentaurum-Gruppe zu den ersten Firmen, die in der Dentalbranche nach den Bestimmungen der Medizinprodukte-richtlinien (CE-Zeichen) oder des EG-Öko-Audit zertifiziert wurden.

Aber wir betrachten Qualität nicht nur nach funktionalen Gesichtspunkten. Der Mensch, ob als Mitarbeiter, Anwender oder als Patient, steht stets im Zentrum unseres Strebens nach überdurchschnittlichen Leistungen. Deshalb sind sowohl die Umweltverträglichkeit von Produkten und Produktionsprozessen als auch die Bioverträglichkeit für uns selbstverständlich.

Innovative Produkte, zuverlässige Qualität und ein umfassender Service sind der Kern unserer Kompetenz. Zum Vorteil von Zahnarzt, Zahntechniker und Patient.

Turnstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 72 31 / 803-0 · Fax +49 72 31 / 803-295
www.dentaurum.com · E-Mail: info@dentaurum.de

Zusammensetzung	
Gold	58,0 %
Platin	2,0 %
Palladium	8,0 %
Silber	28,0 %
Zink	3,0 %
Indium	1,0 %
Sonstige (Ir)	<1,0 %

Physikalische Eigenschaften:	
Schmelzintervall	1000 – 1080 °C
Gießtemperatur	1280 °C
Dichte	14,5 g/cm ³
Vickers-Härte	210 nach dem Brand 220 vergütet
0,2% Dehngrenze	520 nach dem Brand 575 vergütet
Bruchdehnung	3 % nach dem Brand 3 % vergütet
Elastizitätsmodul	98.000 MPa
WAK	25 – 500°C 10-6°K 16,3 20 – 600°C 10-6°K 16,8

Mit StyleFluid CF bietet das Schweizer Unternehmen ab sofort eine goldreduzierte, kupferfreie Universallegierung an, die dem Zahntechniker die Möglichkeit bietet, bei allen Arbeiten auf eine verarbeitungsfreundliche und kostengünstige Lösung zurückzugreifen. Konventionelle Arbeiten, Inlays und Onlays, Kronen und Brücken, Fräsarbeiten sowie Modellgussprothesen (große Verbinder) definieren das Einsatzgebiet dieser Legierung. Die Zusammensetzung der Legierung und der sehr gute Verarbeitungskomfort erlauben das Herstellen weitspanniger Brücken ohne Verzug und geben dem Techniker die Chance, grazile Arbeiten zu realisieren. Die Legierung hat sich in zahlreichen Tests als sehr brennstabil erwiesen. StyleFluid CF ist gemäß ISO 10993/5 auf Biokompatibilität und ISO 10271 auf Korro-

- Kurz und knapp:**
- Goldreduzierte kupferfreie Universallegierung für konventionelle Arbeiten und niederschmelzende Keramik
 - Vermeidet Anlaufen
 - Kompatibel mit Duceragold und Response
 - Erfolgreich auf Korrosion und Biokompatibilität getestet
 - Brennstabil
 - Erfüllt ISO 9001/EN 46001 Norm
 - Doppeltes Einsparpotenzial **ZT**

ZT Adresse

Metalor Technologies
(Deutschland) GmbH
Rotebühlplatz 19
70178 Stuttgart
Tel.: 01 80/36 38 25 67
Fax: 01 80/36 38 23 29
E-Mail: dental@metalor.com
www.metalor-dental.com

ZT Kurznotiert

Die neuen Kataloge der Dentaurum-Gruppe für Orthodontie und Prothetik 2003 sind da, und auch der neue Zahntechnik-Katalog ist sehr übersichtlich aufgebaut mit vielen Neuerungen und einer breiten Produktpalette, die die Herstellung von hochwertigem Zahnersatz ermöglicht. Die Kataloge können ab sofort angefordert werden bei: DENTAURUM J. P. Winkelstroeter KG, Turnstr. 31, 75228 Ispringen, Tel.: 07231/803-0 – Fax: 0800/4 14 24 34 (gebührenfrei), E-Mail: info@dentaurum.de, Homepage: www.dentaurum.com

Der neue Girrbach-Katalog 2003/2004 kann sich sehen lassen: Attraktiv und übersichtlich gestaltet auf 140 Seiten, präsentiert das Unternehmen sein kompaktes Liefer- und Produktprogramm. Problemlos finden sich Techniker, Zahnarzt und Helferlin zurecht. Jeder Artikel ist kurz und präzise in Wort und Bild genau beschrieben. Auch diese Ausgabe enthält zahlreiche Neuentwicklungen. Über die Artikelnummer lässt sich jedes der etwa 10.000 Einzelprodukte schnell identifizieren und per Telefon unter 07231/957-100, per Fax unter 0 72 31/9 57-1 59, per Postkarte oder online unter www.girrbach.de/store bestellen.

Die Dentalexkursion der Meisterschule Ronneburg führte die Klasse M 14 im Februar mit 14 Kursteilnehmern zu den Firmen Schütz-Dental-Group und De-guDent. Neben Betriebsführungen standen auch mehrere lehrplan-integrierte Fachvorträge auf dem Programm. So über die Titangusstechnologie mit praktischem Workshop und Marketing bei Schütz-Dental sowie über Werkstoffkunde (Circon im Systemvergleich), Dentalkeramik und Lasertechnik bei De-guDent. Äußerst gelungene Abendveranstaltungen in beiden Firmen und ein zünftiges Ritteressen zum Abschluss auf der Ronneburg rundeten ein sehr abwechslungsreiches und interessantes Programm ab. Weitere Informationen unter Tel.: 03 66 02/9 21 70 bzw. www.zahn-technik-meisterschule.de.

Beim „KFO Creativ – der etwas andere Kurs“ geht es nicht um die reine technische Herstellung von Plattenapparaturen, sondern wie man aus diesen individuelle, einmalige Schmuckstücke machen kann. Auch im Frühjahr 2003 (1. Kurs war 2002) war der Kurs unter der Leitung von ZT Claudia Stößler aus Kandel in kürzester Zeit ausgebucht. Die Kursteilnehmer hatten viel Spaß und gingen mit vielen neuen Ideen nach Hause. Besonders die Serviettentechnik fand Begeisterung. Die große Nachfrage nach diesem KFO-Spezialkurs zeigt, dass die gekonnte Verbindung von Funktionalität und Kreativität ein interessantes und beliebtes Thema ist. Dentaurum bietet deshalb diesen Kurs am 12. September 2003 sowie am 21.11.2003 nochmals an. Weitere Informationen: DENTAURUM J. P. Winkelstroeter KG, Frau Sabine Braun, Tel. 0 72 31/ 8 03-4 70, Fax 0 72 31/8 03-4 09, E-Mail: sabine.braun@dentaurum.de.

30.000 Produkte in 3 Sprachen

Einladend, bezaubernd fröhlich und ein bisschen geheimnisvoll – so strahlte das Titelbild des neuen DT&SHOP-Kataloges 2003 über dem Messestand, wie ein Fenster in eine faszinierende Welt. Das extravagante Kunstwerk ist das Sinnbild für die Innovationsfreude und die Kreativität der unkonventionellen Unternehmerin Eva Maria Roer und ihres hochmotivierten Teams von DT&SHOP.

Der Versandhandel für Dentalbedarf präsentiert sich über den DT&SHOP-Katalog, der in Fachkreisen schon lange als das Nachschlagewerk der Dentalbranche gilt. Zweimal jährlich überrascht er Zahn-techniker, Zahnärzte, Goldschmiede, Restauratoren, Fußpfleger und Neugierige in

über 70 Ländern. Um weltweit alle Kunden erreichen zu können, erschien der DT&SHOP-Katalog zum 25. Jubiläum erstmals in drei Sprachen: Deutsch, Englisch und Französisch. Für besseres Verständnis sorgt auch das weiter ausgebaut und verfeinerte Inhaltsverzeichnis. Das

war unerlässlich, denn das Sortiment wurde in diesem Jahr wieder kräftig ausgebaut. Mehr als 30.000 Produkte haben inzwischen bei DT&SHOP ein attraktives Zuhause gefunden. Auf 25 Seiten stellen sich die IDS-Neuheiten persönlich vor. Und zum feierlichen Anlass

Der Mensch im Mittelpunkt

präsentiert das Unternehmen zu jedem Arbeitsbereich abwechslungsreiche Jubiläumshits der Qualitätsmarke FINO. Auf 140 Quadratmetern präsentierte DT&SHOP in Halle 13.1 auf der IDS 2003 in Köln einen gelungenen Messeauftritt. Neue und bekannte Kunden aus aller Welt wurden mit einem prickelnden Glas Sekt empfangen. Neben den Produktneuheiten standen vor allem der Mensch und der persönliche Kontakt im Mittelpunkt. Auch bei der Suche nach internationalen Kooperationspartnern stieß das weltweit operierende Unternehmen ebenfalls auf großes Interesse. Die IDS 2003 war für DT&SHOP ein Erfolg und hat alle Erwartungen der Verantwortlichen hinsichtlich Besucherzahl und Umsatz übertroffen. Ein überraschendes „Nachmesse-Highlight“ krönte den Messeauftritt von DT&SHOP. Produkte, die Kunden auf der

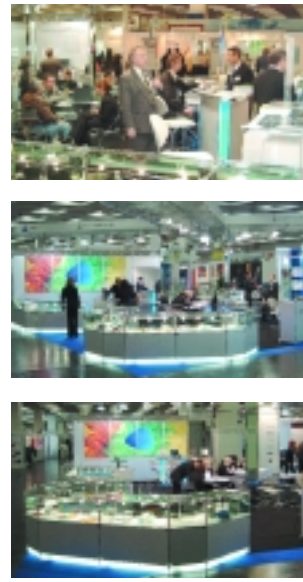
Messe zu besonderen Messebedingungen bestellen konnten, wurden mit einem Sondertransport der Deutschen Post noch am Samstag, dem letzten Messetag, versandt. Dieses neue LAVA-Fräszentrum von DT&Shop wurde ebenfalls auf der IDS 2003 präsentiert und bietet Zahntechnikern die Möglichkeit, ohne großen Investitionsaufwand und ohne Risiko moderne, fortschrittliche Verfahren für ihre Arbeit zu nutzen und somit konkurrenzfähig zu bleiben. Das Konzept überzeugt durch passgenaue Kronen und Brücken aus Zirkonoxid, wunschgemäße Einfärbung der Rohlinge sowie schnelle Abwicklung und Lieferung. **ZT**

ZT Adresse

DT&SHOP GmbH
Mangelsfeld 11–15
97708 Bad Bocklet
Tel.: 0 97 08/90 91 92
Fax: 0 97 08/90 91 26
E-Mail: info@dt-shop.com
www.dt-shop.com



Das Interesse an LAVA, der erfolgreiche Messeauftritt und die allgemeine positive Resonanz im Markt bestärken DT&SHOP in dem Gedanken, für die Wünsche der Kunden auch in Zukunft außergewöhnliche Wege zu gehen.



Keramik-Symposium eröffnet ConsEuro 2003

Bekannte Kliniker und Praktiker sprechen am 4. Juni 2003 in München über Vollkeramik



Die „Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V.“ bringt mit dem Keramik-Symposium 2003 die Fachwelt unter den Leit-

gedanken „Erfahrungen – Leistungen – Zukunftspotenziale“ wieder auf den aktuellen Stand der klinischen Behandlung vollkeramischer Restaurationen. Mit dieser Veranstaltung am Mittwoch, 4. Juni 2003, in München, eröffnet das 3. Keramik-Symposium die „ConsEuro 2003“ der European Federation of Conservative Dentistry in Kooperation mit der DGZ Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung e.V., deren Jahrestagung anschließend vom 5.–7. Juni 2003 ebenfalls in München stattfindet. Bekannte Kliniker und Praktiker sprechen auf dem 3. Keramik-Symposium über ihre Erfahrungen mit Vollkeramik – so Prof. Kappert über die Bedeutung verschiedener Werkstoffe für den klinischen Erfolg, Dr. Leistner über Keramikversorgungen in der täglichen Praxis, Prof. van Meerbeek über die adhäsive und konventionelle Befestigung, Dr. Reiss zur Qualitätssicherung mit Vollkeramik in der Praxis, Dr. Wiedhahn über ästhetische Keramikteilkronen im Frontzahn und ZTM J. Noll zu den Einsatzmöglichkeiten ver-

schiedener Keramik-Systeme im Labor. Ebenso wird der Forschungspreis der AG Keramik an den Preisträger verliehen. Die Veranstaltung findet statt am 4.6.03 in der Zeit von 15.30 bis 19.00 Uhr im Großen Hörsaal der Poliklinik für MKG der Universität München, Lindwurmstraße 2A, 80337 München. Keramik-Symposium und ConsEuro zusammen sind ein guter Grund, einige Tage in der bayerischen Metropole neue Erkenntnisse zu sammeln. Die Teilnahmegebühren für das Keramik-Symposium betragen 90,- €, Mitglieder der AG Keramik, Frühbucher (bis 15.4.03) und Teilnehmer der ConsEuro zahlen 60,- Euro. **ZT**

ZT Adresse

Weitere Informationen direkt bei:
Arbeitsgemeinschaft Keramik
Tel.: 07 21/9 45 29 29
Fax: 07 21/9 45 29 30
E-Mail: info@ag-keramik.de

Glückwunsch der Dental Community

Dr.-Ing. Wilhelm Schneider feierte am 9. April 2003 seinen 50. Geburtstag

Zwischen 1985 und 1992 war Dr. Schneider in verschiedenen Unternehmen der Medizintechnik tätig und ist seit 1992 bei Siemens/Sirona Dental Systems als Leiter des Produktmarketings für das Cerec-System verantwortlich. Weltweit wurden in dieser Zeit über 6.000 Cerec-Systeme bei Kunden installiert. Vorläufiger Höhepunkt war das auf der IDS vorgestellte Cerec 3D, das echte CAD/CAM-Features bietet und die Herstellung vollkeramischer Restaurationen wesentlich erleichtert. Die besondere Leistung von Dr. Schneider bestand darin, Maschinenbauer, Systemanalytiker, Zahnärzte, Softwareentwickler und Zahntechniker in einer interdisziplinären Projektgruppe zu führen. Trotz der überaus komplexen Aufgabe gelang es ihm in kurzen Zeitabständen das System immer wieder durch Neuheiten zu perfektionieren. Zu den Meilensteinen in der computergestützten Zahnmedizin zählte die Verbesserung der triangularen Kameratechnik, die Einführung der Lasermessung für Modelle, der Ausbau der Frästechnik und die Ausweitung der Verarbeitungswerkstoffe auf Zirkonoxidkeramik. Damit zählt Dr.-Ing. Wilhelm Schneider ohne Zweifel zu den Vätern der CAD/CAM-Technik in der Zahnmedizin – wir gratulieren. **ZT**

(Quelle: Manfred Kern, Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V.)

„Zahninfos“ auf www.kzbv.de

Informationen zu Zahnersatz und Implantaten



Alles im Überblick mit dem neuen Internetangebot der KZBV.

Nicht immer können die eigenen Zähne erhalten werden, dann muss ein Ersatz her. Aber welcher? Ob Krone, Brücke oder Prothese, mit oder ohne Implantat, die Auswahl bei den heute zur Verfügung stehenden Materialien und zahnmedizinischen Verfahren fällt nicht immer leicht. Einen Überblick über den derzeitigen Stand der Versorgung mit Zahnersatz und Implantaten erhalten Patienten jetzt im Internet-

angebot der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigungen. Die dort neu eingestellten Artikel zum Thema informieren über technische Aspekte, geben Hilfestellung bei der Entscheidungsfindung und klären über einzelne Behandlungsschritte auf. Verfasser der Artikel ist Prof. Dr. Thomas Kerschbaum von der Universität Köln. Die KZBV freut sich, mit ihm einen zahnmedizinischen Experten als Autor gewonnen zu haben, mit dessen Hilfe das Patientenangebot der KZBV im Internet jetzt erweitert werden konnte. **ZT**

ANZEIGE



Powerful Partners®

NSK-Instrumente und die menschliche Hand

Die meistgenannten Entscheidungskriterien für den Kauf häufig verwendeter Rotationsinstrumente sind Geschwindigkeit und Drehmoment. NSK hat zudem erkannt, dass die gezielte Anwendung der Instrumentenleistung sehr schwierig ist. Daher müssen alle Instrumente bequem in der Hand liegen, um minutiöse und präzise Bewegungen der Hand mitzumachen, was erforderlich ist, um hochpräzise klinische Behandlungen auszuführen. Der Tastsinn ist bei diesen Tätigkeiten besonders wichtig.

Das Design-Konzept aller NSK-Instrumente richtet sich besonders nach der unterschiedlichen Kraft, Größe und Beweglichkeit menschlicher Hände. NSK liefert leistungsstarke Instrumente, die menschliche Hand sorgt für die präzise Anwendung.

NSK-Instrumente und die menschliche Hand – Powerful Partners®

NSK



Expect Perfection®

Mit Vollkeramik eine perfekte Imitation des Naturzahns

Referent Prof. Dr. Peter Pospiech auf der Informationsveranstaltung der Schiller Zahntechnik am 21. März 2003 in Salzgitter

„Zum menschlichen Körper passt Keramik – Metall ist Substitution.“ Mit diesen Worten führte Prof. Dr. Peter Pospiech von der ZMK-Klinik München die Zuhörer in seine langjährigen Erfahrungen zum Thema „Erfolgsaussichten von Kronen und Brücken“ aus Vollkeramik als Restaurationswerkstoff ein. Damit zielte er auf die wesentlichen Nutzen aller Keramiken: Die Kompatibilität mit der biologischen Struktur, die Neutralität zu anderen Werkstoffen, die dem Zahnschmelz gleichende Lichtreflexion und besonders die Ästhetik am unsichtbaren Kronenrand. Korrosion, Oxide, dunkelfarbene Kronenränder – Stolpersteine in der Metallkeramik – belasten hier weder Zahnarzt noch Patient. Die Verfügbarkeit von Glas-, Schlicker- und Oxidkeramik orientiert sich an den verschiedenen Indikationen, die ihrerseits die unterschiedlichen Kaudruckbelastungen zu berücksichtigen haben. Belasten den Frontzahn Kaukräfte um 250 Newton, steigen diese über 350 N im Prämolaren und auf 1.000 N im Molaren. Deshalb ist für die Frontzahnrestauration bis zum Prämolare die Glaskeramik mit ihrer opalisierenden Ästhetik angezeigt, im Seitenzahn ist die hochbelastbare Oxidkeramik erforderlich, die jedoch eine dichtere Struktur und somit weniger Lichtdurchlässigkeit aufweist. Die früher bekannte Rissanfälligkeit der Keramiken, resultierend aus der Empfindlichkeit gegen Zugspannungen, wurde durch den Einsatz von Leuzit reduziert. Eingesetzt zur Erhöhung der Druckvorspannung, steigert Leuzit die Eigenfestigkeit und die Belastbarkeit der Presskeramik Empress 1. Die dem „Mikado“ ähnelnde Matrix der Empress 2-Glaskeramik dient ebenfalls dazu, das Weiterkriechen von Mikrorissen zu verhindern oder zumindest zu verlangsamen. In den geschicktesten Oxidkeramiken sorgt das vom Zahntechniker zugeführte Lanthan-Glas für die Verdichtung der Porenstruktur und führt zur Endfestigkeit. Auch hier haben Alumina, Spinnell und Zirconia unterschiedliche Aufgaben in den diversen Kaulastbereichen zu erfüllen. Für die Kronenrestauration mit Vollkeramik liegen zwischenzeitlich für Systeme wie Empress 1 und In-Ceram klinische Erfahrungen über zehn Jahre vor. Die Überlebensrate liegt über 85 Prozent, wobei besonders die jüngeren Restaurationen, ausgeführt mit den modernen Press- und Oxidkerami-

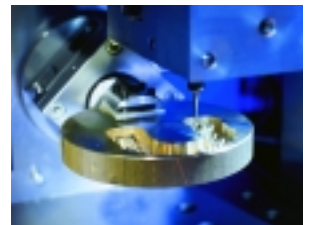


Auftakt: Alfred Schiller begrüßt die rund 70 Teilnehmerinnen und Teilnehmer seiner Veranstaltung.

ken, das Potenzial für weit höhere Überlebensraten zeigen. Diese Daten beeinflussten u.a. auch die Stellungnahme wissenschaftlicher Gremien, die den Versorgungsstandard für die Praxis definieren. So gab die DGZMK der adhäsiv eingegliederten Teilkronen aus Vollkeramik im Seitenzahngelände ihre Anerkennung (2001). Diese Restauration ist indiziert bei größeren okklusalen, approximalen, vestibulären Defekten mit nicht unterstützten Kavitätenwänden im Höckerbereich sowie zur Okklusionstherapie (Bisshebung). In der Brückentechnik liegen inzwischen klinische Erfahrungen bis zu drei Brückengliedern vor. Von entscheidender Bedeutung ist die Gestaltung der Konnektoren. Die geforderte 4x4-mm-Dimension darf nicht unterschritten werden, um dauerhafte Stabilität zu geben. Beim Beschleifen der Konnektoren muss unter Kühlung und geringem Arbeitsdruck gearbeitet werden, um das Auslösen von Mikrorissen zu vermeiden. Neue Keramiken aus Zirkonoxid sind voraussichtlich für weite Brückenspannen geeignet. Die vorliegenden kurzen klinischen Beobachtungszeiträume lassen hier aber noch keine verlässlichen Prognosen zu.

Kleben oder Zementieren – ein Streit?

Den „Streit der Weisen“ beendete Prof. Dr. Peter Pospiech mit dem Leitsatz, dass sich die Entscheidung für die eine oder andere Methode an der Zahnsubstanz orientiert, die die Keramikrestauration umgibt. Wenn genügend Schmelz zur Verfügung steht, ist das adhäsive Verkleben von Inlays, Onlays, Teilkronen unübertroffen. Die Adhäsion verbindet den Restzahn mit der Restauration zu einer stabilen Einheit. Wenn zu wenig Schmelz zur Verfügung steht, besteht die Gefahr, dass infolge der Polymerisa-

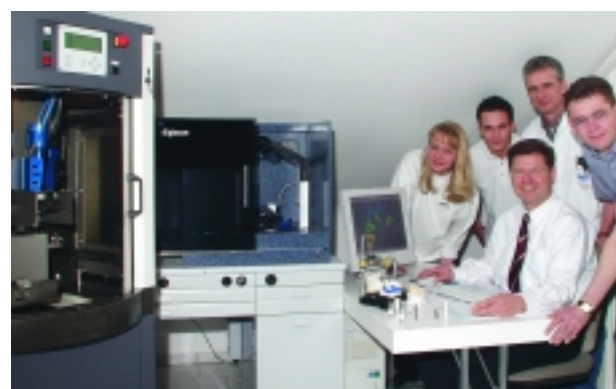


Hochpräzise Fertigung: CNC-Systeme fräsen eine mehrgliedrige Brücke aus innovativen Werkstoffen, wie zum Beispiel Zirkonoxid.



Prof. Dr. Peter Pospiech: Extraordinarius für Zahnärztliche Prothetik und Werkstoffkunde an der Ludwig-Maximilians-Universität München, erhielt den Ruf für den Lehrstuhl für Zahnärztliche Prothetik und Werkstoffkunde an der Universität des Saarlandes (Homburg).

tionsschrumpfung des Befestigungskomposites Randspalten entstehen, die den klinischen Erfolg gefährden. Da Kronen und Brückenpfeiler mit zirkulärer Präparation am Dentin verankert werden, bringt die Verwendung von Kompositbefestigungswerkstoffen klinisch keine Vorteile. Deshalb kann Phosphat- oder Glasionomere verwendet werden. Der Referent stellte auch die Wichtigkeit der Präparation in seine Empfehlungen. Kavitäten für Keramik brauchen runde Übergänge, keinen Federrand. Jeder Punkt der Präparation muss in der Lage sein, die Keramik senkrecht zu tragen; Druckbelastungen sind gefragt, keine Zugbelastungen. Der Kronenrand muss zirkulär präpariert sein, die Wandstärken der Krone 0,8 bis 1,2 mm betragen. Adhäsiv verklebte Brücken im Oberkiefer zum Ersatz eines seitlichen Schneidezahns oder eines ersten Prämolaren sind erfolgversprechend. Im Unterkiefer spricht die Knochenverwindung unter Kaudruck noch gegen eine Klebebrücke. „Nicht Kunst und Wissenschaft allein, auch Geduld will bei dem Werke sein“ – mit diesem Goethe-Wort schloss Prof. Pospiech und mahnte die Zuhörer, dass neben erprobten Werkstoffen besonders die zahnärztliche Sorgfalt und das Interesse für den faszinierenden Werkstoff Keramik und dessen Eigenarten für den klinischen Erfolg verantwortlich sind. ZT



Hightech im Labor: Einsatz der neuen CAD/CAM-Technologie bei der Schiller Zahntechnik in Salzgitter.

ZT Veranstaltungen

Datum	Ort	Veranstaltung	Info	Datum	Ort	Veranstaltung	Info
Mai 2003							
7.-9. Mai	Schaan	Fluor-Apatit-Glaskeramik auf Metall für „d.SIGN-er“	Tel.: +423/235/3535	13./14. Juni	Horn, NL	Carrara Interaction	Elephant, Tel.: 061 08/97 87 30
14.-16. Mai	Mannheim	10. Internationales Friadent Symposium 2003	Friadent, Tel.: 06 21/43 02-13 42	13./14. Juni	Bruchhausen	Antagon, 12 Pnkt. zum Erfolg	Elephant, Tel.: 061 08/97 87 30
15./16. Mai	Ronneburg	Totalprothetik „APF-NT“	Tel.: 03 66 02/9 21 70	13./14. Juni	Berlin	Occlucolor Guide, Verblendkeramik	Wieland, Tel.: 030/857 57 76
16./17. Mai	Schaan	IPS d.SIGN/Natürliche Morphologie und Farbgebung	Tel.: +423/235/3535	18. Juni	Bochum	Laser für Fortgeschrittene (Schütz)	de Roy&Wennemann, Tel.: 02 34/50 70 30
16./17. Mai	Ronneburg	Funktionsregler nach Fränkel	SZI, Tel.: 03 66 02/9 21 70	20./21. Juni	Stuttgart	Cordent press-on-Kurs	anaxDENT, Tel.: 07 11/6 20 09 20
16./18. Mai	Deggendorf	Zahntechnik Weiß-Blau	Tel.: 0 89/59 99 06-01	21. Juni	Hamburg	Mit Sinfonie zur Natürlichkeit	Wieland, Tel.: 040/86 07 66
20./21. Mai	Ronneburg	Keramikkurs	Tel.: 03 66 02/9 21 70	23./24. Juni	Aalen	Vermeidung von Wiederholungen	Staub, Tel.: 07 31/8 40 75
22.-24. Mai	Schaan	IPS Empress 2; IPS Eris for E2	Tel.: +423/235/3535	23./24. Juni	Pforzheim	Kronen- und Brückentechnik	Wieland, Tel.: 072 31/37051 83
23./24. Mai	Berlin	10. IEC Implantologie-Einsteiger-Congress	Oemus Media AG Tel.: 03 41/4 84 74-3 09	24./25. Juni	Rosbach	Titanseminar „Biotan-System“	Schütz, Tel.: 0 60 03/81 46 20
23./24. Mai	Berlin	4. ESI Expertensymposium/ Frühjahrstagung der DGZI	Oemus Media AG Tel.: 03 41/4 84 74-3 09	26. Juni	Rosbach	Grundlage Laserschweißtechnik	Schütz, Tel.: 0 60 03/81 46 20
23./24. Mai	Stuttgart	Authetic II Patientenfall	anaxDENT, Tel.: 07 11/6 20 09 20	26. Juni	Hannover	ISO 9001 „2000“ im Dentallabor	Wieland, Tel.: 05 11/31 20 32
24. Mai	Hannover	Seminar „Funktionsanalyse“	Pluradent, Tel.: 05 11/54 44 47 93	20./21. Juni	Stuttgart	Cordent press-on-Kurs	anaxDENT, Tel.: 07 11/6 20 09 20
27./28. Mai	Ronneburg	Vorschub- und Rückschubdoppelplatte	Tel.: 03 66 02/9 21 70	27. Juni	München	Provisorienherstellung, Sandwich-Technik	anaxDENT, Tel.: 07 11/6 20 09 20
30./31. Mai	Verona, Italien	Carrara Interaction bei Implantatversorgung	Elephant, Tel.: 061 08/97 87 30	26.-28. Juni	Cadolzburg	OK-Frantzahnrehabilitation, Patientenfall	C. Hafner, Tel.: 072 31/92 01 50
Juni 2003							
2./3. Juni	Pforzheim	Galvanisierte Steghülse auf Steg	Wieland, Tel.: 072 31/37051 83	27./28. Juni	Gieboledehausen	Keram. Primärteile aus Cercon	C. Hafner, Tel.: 072 31/92 01 50
3./4. Juni	Rosbach	Titanseminar „Biotan-System“	Schütz, Tel.: 0 60 03/81 46 20	27./28. Juni	Salzkotten	Variation von Galvano-Doppelkronen	C. Hafner, Tel.: 072 31/92 01 50
4. Juni	Essen	Laserschweißen mit Schütz Dental	Fundamental, Tel.: 02 01/86 86 40	27./28. Juni	Rottweil	Carrara Interaction	Elephant, Tel.: 061 08/97 87 30
6./7. Juni	Leverkusen	Variation von Galvano-Doppelkronen	C. Hafner, Tel.: 072 31/92 01 50	27./28. Juni	Fürth	Carrara Press	Elephant, Tel.: 061 08/97 87 30
6./7. Juni	Cadolzburg	Totalprothetik APFNT Basiskurs	C. Hafner, Tel.: 072 31/92 01 50	28. Juni	Kassel	Laserschweißen II mit Schütz Dental	Corona ZT, Tel.: 05 61/320 21 22
7. Juni	Kahl am Main	Kombinierter Zahnersatz (Schütz)	Meyer-Oschatz, Tel.: 061 88/90 06 60	28. Juni	Hamburg	ISO 9001 „2000“ im Dentallabor	Wieland, Tel.: 040/86 07 66
7./8. Juni	Bad Nauheim	Galvanotechnik mit Schütz Dental	Paul Martini, Tel.: 060 31/52 93	Juli 2003			
7./8. Juni	Kassel	Biotan-System + Galvanoforming (Schütz)	Corona ZT, Tel.: 05 61/320 21 22	4./5. Juli	Koblenz	ESDE (European Society of Dental Ergonomics) Kongress	Oemus Media AG Tel.: 03 41/4 84 74-3 09
10. Juni	Rosbach	Ästhetische Erfolge	Schütz, Tel.: 0 60 03/81 46 20	September 2003			
11. Juni	Berlin	Keramik-Workshop	Wieland, Tel.: 030/857 57 76	5./6. September	Leipzig	10. Sommersymposium der MVZI	Oemus Media AG Tel.: 03 41/4 84 74-3 09
11. Juni	Rosbach	Keramik I, NUANCE	Schütz, Tel.: 0 60 03/81 46 20	Oktober 2003			
13./14. Juni	Putzbrunn	Keramik II, NUANCE 850 (Schütz)	MC Dentaltechnik, Tel.: 0 89/46 20 09 59	2.-4. Oktober	Bonn	33. Internationaler Jahreskongress der DGZI	Oemus Media AG Tel.: 03 41/4 84 74-3 09
13./14. Juni	Stadthagen	Titankeramik-Seminar	Schütz, Tel.: 057 21/10 61	31. Oktober/1. November	Berlin	6. ZUT Deutscher Zahnärzte Unternehmertag	Oemus Media AG Tel.: 03 41/4 84 74-3 09
				November 2003			
				7./8. November	Düsseldorf	7. LEC Laserzahnheilkunde-Einsteiger-Congress	Oemus Media AG Tel.: 03 41/4 84 74-3 09
				28./29. November	Nürnberg	6. DEC Dentalhygiene-Einsteiger Congress	Oemus Media AG Tel.: 03 41/4 84 74-3 09

ZT Angebot

Kleinlabor in Mitte
Düsseldorf zu verkaufen,
Ciffre 090503/1

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

PREISE

K l e i n a n z e i g e n m a r k t

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

Anzeigentext	
1	4,50 €
2	9,00 €
3	13,50 €
4	18,00 €
5	22,50 €
6	27,00 €
7	31,50 €
8	36,00 €
9	40,50 €
10	45,00 €
11	49,50 €
12	54,00 €
13	58,50 €

Der mm-Preis für eine einspaltig (44 mm) gestaltete Anzeige beträgt 1,50 €.

Beispiel:



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!

Firma _____

Name _____

Vorname _____

Straße _____

Ort _____

Telefon _____

Datum _____

Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AG
ZT Zahntechnik Zeitung
„Kleinanzeigenmarkt“
Holbeinstraße 29

04229 Leipzig



