



## Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Gesundheitsreform	Erfolgsstrategien	Neues Galvano-Gerät	Phaser MX1 auf Tour
Welche Auswirkungen hat der Reformkonsens auf das Zahntechniker-Handwerk?	Wie Sie trotz Beitragssatzsicherungsgesetz die Ertragskraft Ihres Dental-labors verbessern können.	DeguDent steigt in die Galvanotechnik ein. Ende des Jahres kommt ein innovatives Zwei-Kammer-Gerät auf den Markt.	Das Micro-Impulsschweißgerät auf Herz und Nieren testen – dazu dienen die ausgebuchten Workshops, für die es bereits Wartelisten gibt.
<b>ZT Politik_4</b>	<b>ZT Wirtschaft_11</b>	<b>ZT Technik_15</b>	<b>ZT Service_19</b>

### VDZI und Bundeswehr bekennen sich zu ordnungspolitischer Qualitätsorientierung **Gemeinsame Erklärung mit Bundeswehr**

Konzept zur Sicherung der zahntechnischen Versorgung der Soldatinnen und Soldaten der Bundeswehr soll qualitätsorientierte Leistungspartnerschaft stärken. VDZI: „Selbstbewusste Qualitätsoffensive mit Signalcharakter.“ Bundeswehr verfolgt Pilotprojekt mit polnischer Zahnersatzfertigung nicht weiter. Trotzdem kann Auftragsvergabe an „Niedrigpreisanbieter“ erfolgen, allerdings nach „deutschen Rechtsnormen“.

Dreieich/Bonn (rd) – Am 22. August haben das Bundesministerium der Verteidigung (BMVg) sowie der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) eine Gemeinsame Erklärung zur „Sicherung der zahntechnischen Versorgung der Soldatinnen und Soldaten der Bundeswehr im Rahmen der unentgeltlichen

truppenzahnärztlichen Versorgung“ unterzeichnet. Damit bekenne sich das BMVg und der VDZI, so der Bundesinventionsverband in einer Pressemitteilung, klar zum Konzept der qualitätsorientierten Leistungspartnerschaft zwischen Zahnarzt und zahntechnischem Meisterlabor. Im Mittelpunkt der vier Punkte umfas-

senden Erklärung stehe die Qualitätssicherung zahntechnischer Leistungen. Unter „Berücksichtigung zweier ordnungspolitischer Eckpfeiler“, dem Verzicht auf „papierenes Normenwerk“, „vertrauend in Kompetenz“ und „Verantwortung der spezialisierten Fachleute“, so der VDZI weiter. In den Einzelheiten sei die Erklärung ein Bekenntnis zur Sicherung und Verbesserung der Struktur- und Ergebnisqualität bei der Erbringung zahntechnischer Leistungen.

Dieses Ziel hatten nicht nur die Zahntechniker, sondern auch die Bundeswehr. Offenbar erkannte man im BMVg die Notwendigkeit, gewachsene Strukturen und die bestehende, qualitätsorientierte Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker zu erhalten. So sind die zahnärztlichen Behandlungseinrichtungen der Bundeswehr zwar nunmehr immer noch gehalten,

„wirtschaftliche Aspekte zu berücksichtigen“, dennoch müssen die Versorgung dem aktuellen Stand der Wissenschaft entsprechen, wie es aus einer Stellungnahme des BMVg hervorgeht. „Das Einhalten qualitativer Standards bei gleichzeitiger Beachtung der Wirtschaftlichkeit schließt sich nicht aus.“ Für die Bundeswehr thematisiere die Gemeinsame Erklärung inhaltlich das, was auf regionaler Ebene der Zusammenarbeit bereits „tägliche Routine“ sei und schreibe darüber hinaus die „gemeinsame qualitative Zielsetzung“ fest. Für den Gesamtprozess zahnärztlicher Versorgung befinde sich „im Sinne des Qualitätsmanagements“ ein Qualitätsmanagementhandbuch in Vorbereitung, das u.a. die Teile prothetische Versorgung und zahntechnische Leistungen beschreibe.

### BVA bremst Vorhaben der Krankenkasse DGT Beitragssenkung gestoppt

Nachdem der von den Innungen Bremen und Schleswig-Holstein gegründeten DGT eine Senkung der Beitragssätze durch das Bundesversicherungsaufsichtsamt (BVA) untersagt wurde, hat diese jetzt Klage eingereicht.

(rd) – Im Verwaltungsrat der DirektIKK:GesundheitsTechnik (DGT) wurde Mitte Juni 2003 eine Senkung des allgemeinen Beitragssatzes ab Juli 2003 auf 11,8 % beschlossen. Somit wäre die DGT nach eigenen Angaben die „günstigste geöffnete“ Krankenkasse, mit Ausnahme des Saarlandes. Gleichzeitig hatte man in einer Pressemitteilung darauf hingewiesen, dass die Bestätigung der zuständigen Aufsichtsbehörde noch ausstehe. Möglich mache die Beitragssenkung eine „äußerst zurückhaltende Kalkulation“, mit der in Kürze Vermögen aufgebaut und schnell eine „solide finanzielle Grundlage geschaffen werden konnte“. Daher sei man jetzt in der Lage, eine „deutliche Preissenkung“ vorzunehmen. So rechnete DGT-Verwaltungsrat „wegen der positiven Effekte“ der Maßnahmen „relativ zeitnah“ mit einem zustimmenden Bescheid der zuständigen Be-

ehörde. Schließlich setze die Kasse „schon heute ein aktuelles Ziel der Regierungspolitik“ – die Senkung der Lohnkosten – konsequent um, so Verwaltungsratsvorsitzender Carsten Jung. Noch bevor die Aufsichtsbehörde die Entscheidung bekannt gab, hatte der VDZI bereits auf seiner Internet-Seite auf die Beitragssenkung hingewiesen. Doch das BVA lehnte diese ab, weil die Finanzdaten, welche Grundlage einer Senkung sind, nicht ausreichend repräsentativ seien und noch länger beobachtet werden müssten. Diese Begründung wollte die DGT nicht stehen lassen und hat inzwischen Klage eingereicht. So schöpft der neue Versicherer alle rechtlichen Mittel aus, um den Verwaltungsratsbeschluss umzusetzen und die Entscheidung des BVA zurückzuweisen.



**ZT Politik\_6**

**ZT Politik\_6**

### Bildung eines Bundespreises/Westen soll Zahntechnikpreise absenken **2. Arbeitsentwurf sorgt für große Aufregung**

Der 2. Arbeitsentwurf des Bundesministeriums für Gesundheit und Soziale Sicherung (BMGS) zur Gesundheitsreform sorgt unter den Vertretern der Zahntechniker-Verbände für enorme Aufregung. Anlass ist unter anderem die Bildung eines Bundespreises, wonach die Zahntechniker in Hamburg ihre BEL-Preise um ca. 10 Prozent absenken müssten. Dagegen sollen die Ostpreise an das Westniveau angeglichen werden.

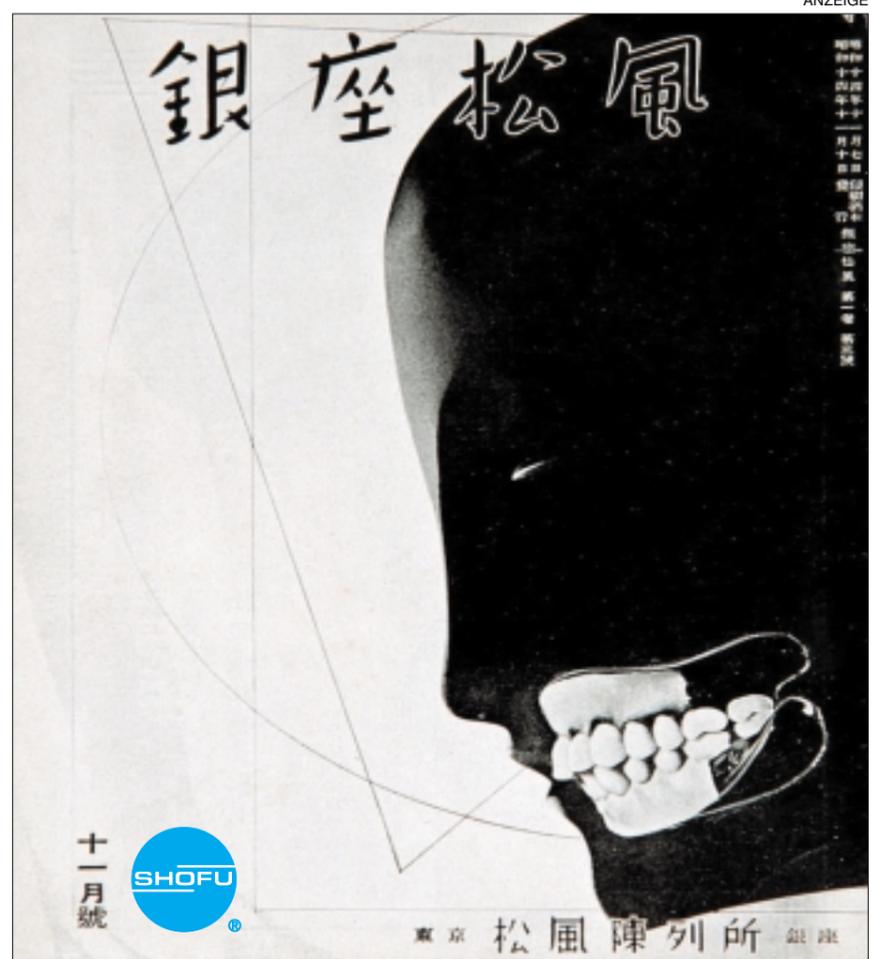
Berlin (rd) – Für große Aufregung hat der nun vorliegende 2. Arbeitsentwurf zur Gesundheitsreform gesorgt. Bisherigen Informationen zufolge soll für zahntechnische Leistungen bis zum Jahr 2005 die Angleichung der Leistungspreise im Osten an die des Westens durchgeführt werden. Im § 57 wird die Beziehung zu Zahnärzten und Zahntechnikern neu beschrieben. Danach sollen die Spitzenverbände der Krankenkassen gemeinsam und einheitlich mit dem Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) jeweils bis zum 30. September eines Kalenderjahres die Preise für zahntechnische Leistungen für Regelversorgungen nach

§ 56 vereinbaren. Erstmals soll dies bis zum 30. September 2004 für das Jahr 2005 geschehen. Grundlage dafür soll ein zuvor ermittelter „bundeseinheitlicher Durchschnittspreis“ sein, der nach der Zahl der Versicherten gewichtet werden soll. So fällt in der Zukunft die Verhandlungskompetenz an den VDZI. Trotzdem soll der § 88 im Sozialgesetzbuch erhalten bleiben. Offenbar sollen die Innungen mit den Landesverbänden der Krankenkassen die Leistungspreise vereinbaren, welche nicht im Rahmen der Regelversorgung in einen Festzuschuss mit einfließen. Schon jetzt ist klar, dass die Zahntechniker in den alten Bundesländern deutliche

Abschläge hinnehmen müssten, sollte der Gesetzesentwurf so umgesetzt werden. So würde dies für Bayern eine Absenkung der BEL-Preise um rund 8,6 Prozent bedeuten, für Hamburg wären es sogar ca. 10 Prozent. Die zahntechnischen Leistungen in den neuen Bundesländern dürften jedoch um ca. 18 Prozent ansteigen.

Anders als bei den Ärzten, die eine jährliche Anpassung von 0,6 Prozent erhalten, wird auch bei den Zahnärzten ein ähnliches Verfahren zur Punktwertangleichung angewandt, wie es nun bei den Zahntechnikern vorgesehen ist.

**ZT Politik\_8**



ANZEIGE

# VDZI räumt Fehler ein

Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen bei Image-Aktion mit der Bild-Zeitung haltlosen Versprechungen aufgefressen

Berlin/Dreieich (cs/ms) – Zahnersatz aus Meisterhand: Herzlich lachen – ein Leben lang. Unter diesem Motto wurden im Oktober vergangenen Jahres vom VDZI drei Anzeigen in der Bild-Zeitung geschaltet. Ziel der Werbekampagne war es, zur anstehenden Bundestagswahl im Herbst 2002 möglichst me-

dienwirksam auf das Zahn-techniker-Handwerk hinzuweisen und auf dessen qualitativ hochwertig gefertigte Produkte aus Meisterhand aufmerksam zu machen. So entschied sich der VDZI, nachdem er einige Monate zuvor von einer Agentur angesprochen worden war, das Angebot einer Image-Aktion in Deutschlands meist gelesener Tageszeitung anzunehmen. Das für die Gemeinschaftsaktion benötigte Geld brachten die 550 teilnehmenden Labore auf, die dafür jeweils per Kleinanzeige regional mit ihrer Adresse vorgestellt wurden. Fehlende Beiträge sollten anteilig aus den Verbandskassen beglichen werden. Als Dankeschön für alle Teilnehmer sollte es zudem ein kostenloses Probe-

Abo des Life-Style-Magazins „MAX“ geben. Natürlich ist der Erfolg einer solchen Aktion – vor allem was die Langzeitwirkung betrifft – immer etwas schwierig zu messen. Fest steht jedoch, dass die dreitägige Zeitungskampagne zunächst ein voller Erfolg war. Die eigens vom VDZI parallel zur Aktion stundenweise eingerichtete Experten-Hotline glühte förmlich, sodass es manchem der rund 600 Anrufer kaum gelang, durchzukommen. Zudem wählten sich täglich bis zu 2.000 Besucher auf der zusätzlich eingerichteten und noch heute aktiven Internetseite www.zahn-ersatzberater.de ein. Über fehlende Aufmerksamkeit konnte man sich also keineswegs beklagen. Jedoch, so gut die Kampagne auch angenommen

wurde, ein Punkt trübt dennoch die Stimmung der Dentallabore. Bis heute warten diese auf das versprochene MAX-Abo. „Wir sind hier, so muss man es leider sagen, Versprechungen des Agenten aufgefressen, die dann nicht mehr gehalten

werden konnten“, so der VDZI in einem der Redaktion von einem betroffenen Labor zugeleiteten Schreiben. „Unser Fehler war, dass wir auf Grund der Termineile im vergangenen Jahr zu sehr auf die persönlichen Zusagen vertraut haben“, so der Verband weiter.

Zudem müsse man sich dafür entschuldigen, dass man Innungsmitgliedern, „die Auskunft über den Verbleib der Abos begehrten, lange Zeit keine zufriedenstellende Antwort geben konnte, weil wir selbst im Unklaren gewesen sind.“

ANZEIGE



## 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



# Gute Chancen bei Rechtsstreit

PKVen kürzen rechtswidrig Erstattungsleistungen bei Dentallaborkosten

(dh) – Aus Schreiben der Barmenia und Allianz Krankenversicherung, welche der Redaktion vorliegen, geht hervor, dass diese auch weiterhin vertrags- und rechtswidrige Kürzungen der Erstattungsleistungen bei den Dentallaborkosten planen. Auf Grund der unsicheren rechtlichen Lage empfiehlt es sich, einen Rechtsstreit nur nach vorliegender Kostendeckungszusage durch eine Rechtsschutzversicherung zu beginnen. Da der Streitwert meist in keinem

Verhältnis zu den zu tragenden Risiken steht, haben die Versicherer gute Karten, ohne Prozess weiterhin ihre Spiele mit den Versicherten zu spielen. Wagt der betroffene Patient allerdings das Risiko einer Klage und besteht auf Erstattung des nicht übernommenen Restbetrages, so stehen seine Chancen laut VDZI-Rechtsanwalt Thomas W. Schüßler\* bei einigen Gerichten recht gut. Die Klageschriften hierfür müssen jedoch besonders de-

tailliert verfasst sein und sorgfältig die Problematik darstellen. Von der PKV gekürzte Einzelpositionen müssen Zeile für Zeile mit einer genauen Beschreibung, welcher Betrag aus welchem Grund unrechtmäßig gekürzt wurde, aufgeschlüsselt werden. Nur so kann die Verschleierungstaktik des Versicherers umgangen werden. Die privaten Krankenversicherer greifen außerdem gern bei ihren Ausführungen auf teilweise veraltete und für sie besonders

günstige Urteile zurück, obwohl durchaus eine andere rechtliche Sichtweise der Dinge möglich ist. Der VDZI stellt eine von RA Schüßler verfasste und mit Erläuterungen versehene Liste der patientenfreundlichen Urteile auf Anfrage zur Verfügung.

\*RA Schüßler ist Senior-Partner der überörtlichen Rechtsanwaltssozietät Schüßler & Partner GBR (Würzburg und Stuttgart).

## IMPRESSUM 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

### Chefredaktion

Roman Dotzauer (rd) Tel.: 03 71/52 86-0  
Betriebswirt d. H. E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de  
(v.i.S.d.P.)

### Dirk Hein (dh)

(Assistenz Chefredaktion) Tel.: 03 71/52 86-0  
E-Mail: dirk\_hein@web.de

### Redaktionsleitung

Cornelia Sens (cs), M.A. Tel.: 03 41/4 84 74-1 22  
(Ressort Berufspolitik, Wirtschaft) E-Mail: c.sens@oemus-media.de

### Redaktion

Katja Henning (kh) Tel.: 03 41/4 84 74-1 23  
(Redaktionsassistentin) E-Mail: henning@oemus-media.de

### Carsten Müller (cm), ZTM

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

### Natascha Brand (nb), ZT

(Ressort Technik, Service) Tel.: 0 62 62/91 78 62  
E-Mail: brand@dentalnet.de

### Projektleitung

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

### Anzeigen

Lysann Pohlann Tel.: 03 41/4 84 74-2 08  
(Anzeigendisposition/ Fax: 03 41/4 84 74-1 90  
-verwaltung) ISDN: 03 41/4 84 74-31/1 40  
(Mac Leonardo)  
03 41/4 84 74-1 92 (Fritz-Card)  
pohlann@oemus-media.de

### Herstellung

Ilka Richter Tel.: 03 41/4 84 74-1 15  
(Grafik, Satz) richter@oemus-media.de

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Die Beiträge in der „Zahn-technik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung der Redaktion. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Es gelten die AGB und die Autorennichtlinien. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Nachdrucke, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Für un-erlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung.

# Das Geschäft mit Brücken und Kronen

Private Kassen ziehen Angebot eines Einheitstarifs für Zahnersatz zurück

(cs) – Nachdem die privaten Krankenversicherungen (PKV) in den letzten Wochen mehrfach deutlich gemacht haben, dass sie die Neuregelung des Zahnersatzes als falsche Weichenstellung ablehnen, zogen sie nun auch ihr Angebot eines Zahnersatz-Einheitstarifs zurück. Hatte man kürzlich noch verlauten lassen, jedem Mitglied der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) für einheitlich 7,50 € im Monat die ZE-Kosten zu erstatten, will man nun davon nichts mehr wis-

sen. Dieser Preis hätte gegolten, wenn für den Zahnersatz eine allgemeine Versicherungspflicht allein bei den PKVen vorgeschrieben worden wäre. Nachdem nun jedoch auch die GKVen eine solche Zusatzversicherung anbieten dürfen, könne es einen einheitlichen ZE-Verbandstarif nicht mehr geben. So werden „die Unternehmen der privaten Krankenversicherungen ... nach Kenntnis der Details der politischen Einigung entscheiden, ob und zu welchen Be-

dingungen sie ein Angebot für die Absicherung des Zahnersatzes machen“, so der Direktor des Verbandes der privaten Krankenversicherung, Volker Leienbach, gegenüber der FAZ. Hatten die PKVen bei der Kalkulation des Einheitstarifs zunächst auf eine umlagefinanzierte Kopfpauschale zurückgegriffen, müssten sie nach Angaben der FAZ jetzt wieder ihre bisherigen Kalkulationsgrundlagen verwenden. Demnach würden private ZE-Tarife nach Risiken ge-

staffelt, personenbezogen und unter Einschluss von Altersrückstellungen ermittelt werden. Während man bei den GKVen damit rechnet, dass der Gesetzesentwurf für den ZE-Tarif den Grundsatz der Familienversicherung festschreiben wird – derzeit ist von einem Monatsbeitrag von 6 € die Rede – üben die PKVen weiter Kritik. Sie monieren, dass es den GKVen gestattet werde, die Absicherung des Zahnersatzes zu einem „Dumpingpreis“ anzubieten.

# Schwere Entscheidung

Regierung und Union einigen sich auf Gesundheitsreform

Berlin (cs) – Nach zähem Hin und Her, vielfältiger Kritik und teilweiser Ablehnung haben sich die Volksparteien endlich zur Gesundheitsreform durchgerungen. Wieder war zunächst eine Nachsitzung fällig geworden, bis auch beim letzten Streitpunkt Zahnersatz ein halbwegs vernünftiger Kompromiss gefunden war, sodass die Führungsgremien von SPD und CDU der von Regierung und Opposition gemeinsam verabredeten Gesundheitsreform endlich zustimmen konnten.

Hatten die beiden Verhandlungsführer, Sozialministerin Ulla Schmidt (SPD) und Horst Seehofer (CSU), sich schon früh darauf verständigt, den Zahnersatz von 2005 an aus dem Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) zu streichen und durch eine private Zusatzversicherung zu ersetzen, musste nun „nur“ noch das Wie geregelt werden. Dies war jedoch bei weitem keine einfache Entscheidung. Während CDU-Parteichefin Angela Merkel darin ein Pilotprojekt sah, um künftig auch

andere Kassenleistungen zu privatisieren, versprach Kanzler Gerhard Schröder (SPD) stets, den Zahnersatz eben nicht allein dem Markt zu überlassen. Die nun erzielte Einigung sieht vor, dass die Versicherten einen monatlichen Zusatzbeitrag von ca. 6 € zu zahlen haben, der die Kosten abdeckt, auch für Ehepartner und Kinder. Mit diesem Angebot der GKVen können die privaten Kassen jedoch nicht Schritt halten, da diese teurer kalkulieren. Insofern würde das Geschäft mit dem Zahnersatz vor allem

den gesetzlichen Anbietern überlassen. Wen wundert es da, dass die privaten Krankenversicherer rebellieren.

## ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

### Weiterer Fahrplan Gesundheitsreform

Anfang September 2003 sind weitere Fraktionsklausuren festgelegt. Stimmen die Koalitions- und Unionsfraktionen zu, könnte in der zweiten Septemberwoche ein Gesetzesentwurf in den Bundestag eingebracht werden. Am 8. September nimmt das Parlament nach der Sommerpause wieder seine Arbeit auf. Ziel ist es, dass der Bundesrat dann am 26. September zustimmt und die Gesundheitsreform im Bundestag beschlossen werden kann.

# Lage weiterhin angespannt

Trotz Reformdiskussionen niedrige Umsätze. Konjunkturumfrage des (VDZI) Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen zeigt dramatische Situation des Zahntechniker-Handwerks.

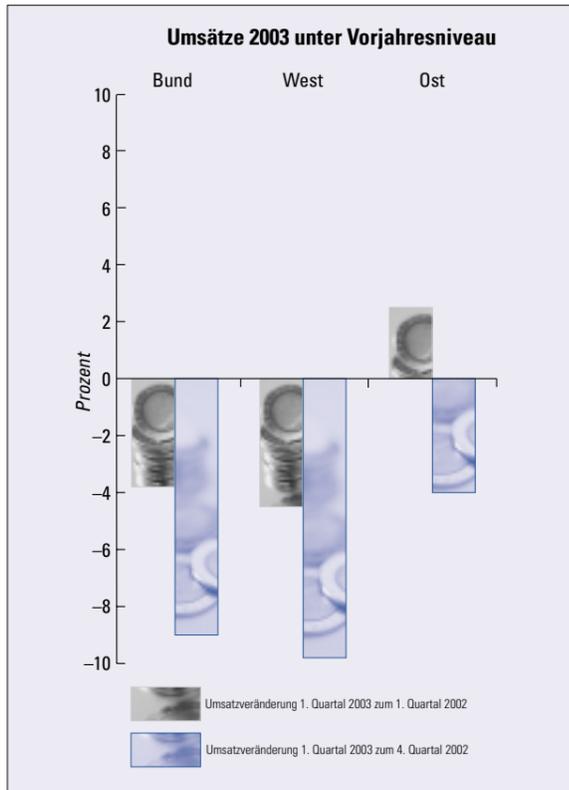
(rd) – Nach der 5 %igen Preisabsenkung für zahntechnische Leistungen zum 1. Januar 2003 haben sich die Umsätze der Laboratorien deutlich verschlechtert. So lagen diese im ersten Quartal 2003 nach einer

Umfrage des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) mit 3,8 % im Bundesdurchschnitt unterhalb des Vergleichszeitraumes im Vorjahr. Während es im Westen zu einem Umsatzein-

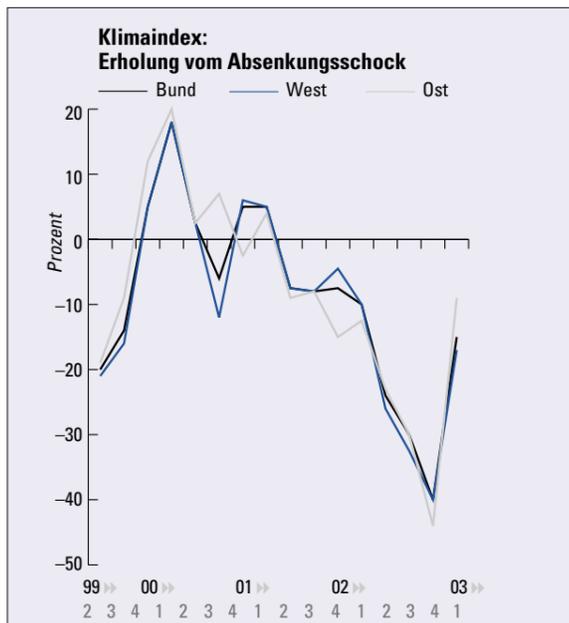
bruch von -4,5 % gekommen ist, konnten die Zahntechniker im Osten einen Umsatzzuwachs von 2,7 % verzeichnen. Bereinigt durch die Preisabsenkung der Leistungen im Rahmen der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) zeige dies eine „Stagnation der realen Branchenleistung“, so der VDZI.

Im Gegensatz zu den VDZI-Zahlen geht aus der Ausgabenstatistik der GKV für den gleichen Zeitraum ein Ausgabenzuwachs im Bereich Zahnersatz von 1,8 % im Bundesdurchschnitt hervor (West 2,1 %; Ost 0,8 %). Nach den Angaben des VDZI sei dies ein „statistischer Effekt“, da zum Jahreswechsel die Abrechnungen des Zahnarztes erst im neuen Jahr erfolgt sind. Zum Zeitraum Oktober bis Dezember 2002 sind die Umsätze im 1. Quartal 2003 um -9 % (West -9,8 %; Ost: -4,0 %) gesunken. Trotz der laufenden Diskussion über den Ausschluss von Zahnersatz aus der GKV und den Plänen zur Gesundheitsreform wirkte sich dies im Abfragezeitraum offenbar nicht auf das Verhalten der Versicherten aus.

Weiterhin schätzt jeder Dritte Laborinhaber die Geschäftslage im 1. Quartal 2003 als schlecht ein. Hintergrund sei, so der VDZI, die „dirigistische Preisabsenkung“ und die geplante Erhöhung der Mehrwertsteuer auf zahntechnische Leistungen. Dadurch bleibt der Geschäftslagenindex seit mehr als vier Quartalen im negativen Bereich. Auch die Erwartungen der Zahntechniker bleiben weiterhin pessimistisch. 67 % der Betriebe, die sich an der Umfrage beteiligt haben, rechnen mit einer Verschlechterung der Situation. Dies bestätigt auch der Klimaindex. Dieser verknüpft die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage mit den Erwartungen der Laborbesitzer für das Folgequartal und bewegt sich jetzt bereits seit dem 2. Quartal 2001 im negativen Bereich. Der VDZI ist deshalb der Auffassung, dass die Mehrzahl der Betriebe nicht an eine Verbesserung der Nachfragesituation glaube, sondern vielmehr von einer „stabilen Entwicklung auf niedrigem Niveau“ ausgehe. (Quelle: VDZI Konjunkturbarometer 1. Quartal 2003) **zt**



Quelle Umsätze: VDZI, Grafik: Oemus Media AG



Quelle Klimaindex: VDZI, Grafik: Oemus Media AG

# Wachsende Nachfrage

Zahnersatz auf ungarischem Dentalmarkt auf dem Vormarsch

Köln (cs) – Mit einem jährlichen Wachstum von acht bis zehn Prozent wird es nach Ansicht von Branchenkennern mittelfristig zu einer Expansion des ungarischen Dentalmarktes kommen. Laut Angaben der Bundesagentur für Außenwirtschaft führe vor allem die steigende Kaufkraft zu einer wachsenden Nachfrage nach Zahnersatz und orthopädischen Dienstleistungen. Die derzeit noch weit unter dem EU-Durchschnitt liegende Kaufkraft schlägt sich jedoch nicht nur in der Nachfrage nach Dental-

dienstleistungen nieder, sondern auch in den Honoraren der Zahnärzte. Nach Angaben der Verbände liegen diese bei einem Fünftel bis der Hälfte der in Deutschland geforderten Entgelte. Möglichkeiten, in Geräte, Instrumente oder Materialien zu investieren, sind daher relativ gering. Da Ausrüstung und Material mit EU-Ursprungszeugnis zollfrei und ohne gesonderte Registrierung eingeführt werden können, kaufen viele Zahntechniker und -ärzte im preiswerteren Österreich, Italien oder Deutschland ein.

Eine kaum entwickelte Inlandsproduktion führt dazu, dass der Bedarf zu mindestens 90 Prozent durch Erzeugnisse aus dem Ausland gedeckt wird. Während deutsche Hersteller vor allem bei der Ausrüstung für Zahntechniker gut im Rennen liegen, stellt das hohe Preisniveau bei der Ausstattung für Zahnärzte eher ein Vermarktungshemmnis dar. (Nähere Infos finden Sie in der Broschüre „Markt in Kürze – Ungarn: Dentalmarkt“ der Bundesagentur für Außenwirtschaft.) **zt**

## ZT Kurznotiert

**Die Mehrheit der Deutschen** hat Angst vor den Folgen einer Gesundheitsreform. Dies geht aus einer EMNID-Umfrage im Auftrag der Programmzeitschrift „auf einen Blick“ hervor. Für Medikamente, Arztbesuche und Klinikaufenthalte sollen die Deutschen in Zukunft draufzahlen. Fast zwei Drittel der Bundesbürger befürchten, sich dadurch nicht mehr die jetzige Qualität der medizinischen Versorgung leisten zu können. (ots)

**Die elektronische Gesundheitskarte**, die 2006 eingeführt werden soll, bietet nach Gesundheits-Staatssekretär Klaus Theo Schröder ein großes Einsparpotenzial. Damit wies er die Kritik der Krankenkassen zurück, die Karte werde die Kassen mindestens eine Milliarde Euro kosten. (Spiegel Online) Auch Schröder räumte ein, dass durch die Einführung der Karte zunächst Kosten entstünden. Diese könnten aber durch ein innovatives Finanzierungskonzept zurückverdient werden. So sei es in Zukunft beispielsweise möglich, Kassenrezepte schneller und günstiger abzurechnen. (Ärzte Zeitung)

**Der Gesundheitsökonom** Prof. Karl Lauterbach hält die Durchsetzung der Bürgerversicherung derzeit für wenig wahrscheinlich. Im Gespräch mit tagesschau.de erklärte Lauterbach: „Ich vermute, dass die CDU sich letztlich gegen die Bürgerversicherung und für das Kopf-Prämien-Modell von Reinhard Rürup aussprechen wird.“ (ots)

**Globudent zahlt Millionen.** Im Zusammenhang mit dem Betrugsskandal um billige Zahnprothesen aus Fernost wollen die ehemaligen Inhaber der Mülheimer Dentalfirma Globudent den geschädigten Krankenkassen und Patienten rund viereinhalb Millionen Euro erstatten. Darauf hätten sich die Spitzenverbände der gesetzlichen Krankenkassen mit den Inhabern der inzwischen liquidierten Firma geeinigt. Globudent hatte in China Zahnersatz zu Dumpingpreisen anfertigen lassen und diesen dann in Deutschland zu teilweise Höchstpreisen nach der hier geltenden Gebührenordnung bei Patienten und Krankenkassen abgerechnet. So sollen alle Patienten, denen preiswerter Zahnersatz aus China als deutsches Markenprodukt untergeschoben wurde, ihre Eigenbeteiligung zurückbekommen. Auch die Krankenkassen würden für ihre Mehrerstattung entschädigt. (dpa)

**Europas Bürger wollen mitteden** und ausreichend informiert werden, wenn es um ihre Gesundheit geht. Dies belegt eine Studie des Picker Institutes, die in acht europäischen Ländern durchgeführt wurde. 74 % der Befragten möchten in Therapieentscheidungen aktiv eingebunden werden, aber nur 36 % glauben, dass die Ärzte ausreichend mit ihnen reden. Der Arzt ist immer noch die wichtigste Informationsquelle für den Patienten. Jedoch greifen immer mehr Bürger auf andere Informationsquellen zurück, um Entscheidungen über Behandlungsoptionen treffen zu können. (ots)

## ANZEIGE

Die Gesundheitsreform 2003 scheint nun trotz aller Kritik doch konsensfähig zu sein. Was bleibt, ist die Unsicherheit darüber, was sich konkret für den Einzelnen ändern wird. ZT Zahntechnik Zeitung fragt bei den betroffenen Leistungserbringern nach, welche Konsequenzen die Reform für diese mit sich bringen wird, und stellt diese in einer Serie in den nächsten Ausgaben vor.

## Die Auswirkungen der Gesundheitsreform auf die Leistungserbringer

### Teil I: Die Zahntechniker

(kh/dh) – Regierung und Opposition haben sich darauf geeinigt, ab 2005 den Zahnersatz in eine obligatorische Zusatzversicherung zu überführen. Die Patienten sollen zwischen einer Extra-Versicherung in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) und einer privaten Zusatzversicherung wählen können. Des Weiteren sind im Gesetzesentwurf Festzuschüsse für Zahnersatz vorgesehen. Die einflussreichste Ständesvertretung der Zahntechniker kann diesem Kompromiss allerdings nur wenig Positives abgewinnen. VDZI-Präsident Lutz Wolf mahnt zur Vorsicht, da „die rechtlichen Regeln, die einen fairen Wettbewerb zwischen gesetzlicher Krankenversicherung und privater Krankenversicherung – aber mehr noch gegenüber den

Leistungsanbietern – gewährleisten sollen, erst entwickelt werden müssen“. Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen kündigt in seiner aktuellen Pressemitteilung zur Gesundheitsreform weiterhin an, seinen Beitrag zu leisten, um die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen so zu gestalten, dass auch zukünftig eine innovative und qualitätsorientierte Versorgung mit Zahnersatz in leistungsgerechten Strukturen für die Bevölkerung stattfindet. Doch gerade diese vollmundigen, aber doch nebulös gehaltenen Versprechen scheint man dem Verband an der Basis nicht mehr wirklich zu glauben. In einer von der ZT Zahn-technik Zeitung durchgeführten qualitativen Umfrage zeigte sich, dass die Mehrheit

der Befragten Zahntechniker unzufrieden mit der Rolle des VDZI in der aktuellen Reformdiskussion ist. „Der VDZI soll endlich einsehen, dass er ein Papiertiger ist ... Zwar mühen sich viele führende Mitglieder des VDZI redlich, aber es ist frustrierend, wenn man den Erfolg bzw. Misserfolg dieser Aktionen sieht.“ So war man sich unter den befragten Dentallaboren schon längst nicht mehr sicher, „ob ein solcher Verband noch eine Daseinsberechtigung hat“. Bemängelt wurde vor allem die schlechte Informationspolitik des VDZI. Außer einigen Faxen mit Informationen, wie sie auch in der Tagespresse zu finden waren, schien an der Basis bisher nur wenig für die Labore relevanten Neues angekommen zu sein. So hat sich bei vielen Den-

tallabors inzwischen wohl eher Resignation breit gemacht. „Die Zahntechniker sind zum Spielball der Politik geworden.“ Die Ausgrenzung des Zahnersatzes aus der GKV wurde allgemein relativ emotionslos hingenommen. Man schätzt sich selbst allem Anschein nach als zu unbedeutend ein, um in Berlin irgendetwas bewegen zu können. Aus dem, was die Politik der Zahn-technik vorsetzt, muss eben das Beste gemacht werden, und so schlecht werden die Zukunftsaussichten der Zahn-techniker dann gar nicht eingeschätzt. Die Mehrheit der befragten Labors glaubt, dass sich ihre betriebswirtschaftliche Situation durch die neuen Regelungen insgesamt nicht noch weiter verschlechtern

wird. Dabei differenzieren die einzelnen Antworten aber erheblich, was die Unsicherheit der Zahntechnik-Branche hinsichtlich ihrer eigenen Zukunft deutlich widerspiegelt. Einzelne Betriebe erwarten einen kurzfristigen Rückgang der Aufträge um bis zu 50 % und damit verbundene betriebsbedingte Kündigungen, während andere Dentallabore bis 2005 volle Auftragsbücher erwarten, und erst danach größere Umsatzeinbrüche befürchten. Diese unterschiedlichen Prognosen scheinen hauptsächlich dadurch begründet zu sein, dass sich die Mehrzahl der Zahntechniker nicht genügend informiert fühlt. Gibt es zukünftig den freien Markt? Wie werden Härtefälle versorgt? Was bezahlt die Versicherung, die alte BEL II oder BEB? Welche Leistungen werden überhaupt bezahlt? Diese Fragen der Dentallaboranten werden in naher Zukunft noch zu klären sein. Bleibt zu hoffen, dass der VDZI dann eine bessere Informationsstrategie für seine Mitglieder fährt. ☐

### Heftige Kritik an Phillip Mißfelder

## Kein Zahnersatz für Senioren

Der Vorsitzende der Jungen Union, Phillip Mißfelder, ist mit seinem Vorstoß, ausschließlich älteren Mitbürgern medizinische Leistungen zu verweigern, überall auf heftigen Widerstand gestoßen.

(dh) – „Alles, was über eine normale Behandlung rausgeht, muss aus dem Leistungskatalog der Krankenversicherungen für Rentner herausgenommen und privat finanziert werden“, so äußerte sich Mißfelder gegenüber der Bild-Zeitung. Der jungen Generation sei es im Besonderen nicht mehr zuzumuten, für die Alten neue Hüftprothesen und Zahnersatz zu bezahlen. Mit diesen polemischen Forderungen stieß der Chef der Jungen Union allerdings auf wenig Gegenliebe. Besonders deutlich wurde Mißfelder für seine „unmenschlichen Vorschläge gegenüber der älteren Generation“ (Edmund Stoiber)

überraschenderweise aus den eigenen Reihen angegriffen. Der Generalsekretär der CSU, Dr. Thomas Goppel, äußerte in einem Rundschreiben Unverständnis für Mißfelders Vorschläge. Der JU-Vorsitzende rede „schlicht und einfach dummes Zeug“ und solle sich zuallererst in die „Grundzüge der christlichen Sozialethik einarbeiten“ ließen führende CSU-Politiker vernehmen. Inzwischen hat Mißfelder auf Grund der seiner Meinung nach ungerechtfertigten Kritik wieder auf ganzer Linie zurückgerudert. Dennoch bleibt ein fahler Beigeschmack. Außerdem macht noch ein weiterer Punkt nachdenklich. Obwohl Mißfelder

mehrmals nachdrücklich den Senioren ihr Recht auf Zahnersatz ab sprach, hat dies weder die Ständesvertreter der Zahn-techniker noch die Presse sonderlich interessiert. Aufhänger des allgemei-

nen Ärgernisses war fast ausschließlich die Diskussion um die Hüftgelenke. Und zu diesem Zeitpunkt war die Ausgrenzung des Zahnersatzes aus der GKV noch lange nicht endgültig beschlossen. ☐

Meine Frau Gitte bekommt die Standard-ahr, das Haus UND! meine Zähne!



### Kostenexplosion bei den Krankenkassen – Kassenbosse mitverantwortlich

## Verwaltungskosten erreichen Rekordhöhe

157 Euro gibt jede Krankenkasse im Jahr pro Mitglied an Verwaltungskosten aus. Damit haben sich die Ausgaben innerhalb von 12 Jahren auf 8 Mrd. Euro fast verdoppelt. Zwar muss gespart werden, doch scheinbar nicht bei den Luxus-Gehältern in den Führungsetagen.

(dh) – Trotz Sparappellen von Seiten der Regierungskoalition haben die Krankenkassen erneut mehr Geld für die Finanzierung ihrer Verwaltungskosten ausgegeben. Das Bundesgesundheitsministerium hat jetzt bekannt gegeben, dass die Verwaltungskosten

höhe erreicht. Ursache für diesen Anstieg sind jedoch nicht nur ein höherer Aufwand für Verwaltung, sondern offenbar auch die nicht selten recht tüppig ausfallenden Vorstandsgehälter einiger Krankenkassen. So hat das Bundesversicherungsamt laut einem Bericht

von kleinen Versicherungen mit bis zu 20.000 Mitgliedern teils enorme Luxusgehälter zwischen 100.000 und 120.000 Euro pro Jahr. Folgt man den Äußerungen von Barmer Ersatzkassen-Chef Eckart Fiedler gegenüber der Financial Times Deutschland, werden ab 2005 voraussichtlich nochmals 2,5 Milliarden Euro an Verwaltungskosten durch die Auswirkungen der Gesundheitsreform hinzukommen. Nun wollen die Krankenkassen die Verwaltungsausgaben durch Stellenabbau und Filialschließungen senken, wobei die Gehälter in den Vorstandsetagen allerdings unangetastet

bleiben. Neben der AOK Brandenburg – mit 2000 Angestellten immerhin der größte Arbeitgeber des Bundeslandes – will vor allem die Barmer Ersatzkasse somit Kosten einsparen. Auch die Bundesregierung kündigte an, die Verwaltungskosten der Kassen reduzieren zu wollen. So sollen im Rahmen der Gesundheitsreform die Krankenkassen künftig offen legen, wie hoch deren Ausgaben für Verwaltung und Personal sind. Des Weiteren wurde den Versicherern für 2003 eine Nullrunde diktiert. Ginge es nach dem Willen des Präsidenten des Deutschen Industrie- und Handelstages (DIHT), Lud-

wig Georg Braun, müsste einfach ein verschärfter Wettbewerb zwischen den Kassen stattfinden. Denn nur so könne man dauerhaft Beiträge senken und Kosten minimieren. ☐

### Krankenkassen erwägen Personalabbau

ten im Jahr 2002 auf 8,02 Milliarden Euro gestiegen sind. Auch im ersten Quartal diesen Jahres sind die Ausgaben weiter in die Höhe geklettert und haben mittlerweile Rekord-

der Bild-Zeitung nach Prüfung der Gehälter bei neun bundesweit tätigen Betriebs-, Innungs- und Ersatzkassen diese als viel zu hoch beanstandet. Demnach erhielten selbst die Vorstände

## ZT Zitat

„Es wäre besser, das Geld der Versicherten für die Kranken auszugeben, als für die Verwaltung der Kassen.“

(Eckehard Bahlo, Präsident der Deutschen Gesellschaft für Versicherte und Patienten, Quelle: Bild-Zeitung)



# „Wir können der Begründung des BVA nicht folgen“

ZT Zahntechnik Zeitung im Gespräch mit ZTM Peter Karl Thomsen, VDZI-Vorstandsmitglied und OM der Zahntechniker-Innung Schleswig-Holstein

**ZT** Anfang 2003 wurde die DirektIKK:Gesundheits-Technik (DGT) gegründet. Wie viele Mitglieder haben Sie seither gewinnen können?

Bis heute konnte die DGT zirka 2.000 Versicherte gewinnen und hat damit innerhalb kürzester Zeit ein solides Fundament für eine starke Gemeinschaft geschaffen.

**ZT** Sind Ihre Mitglieder hauptsächlich Zahntechniker oder haben Sie auch andere Berufsgruppen unter den Versicherten?

Der Anteil der Inhaber und Beschäftigten in zahntechnischen Laboren macht erwartungsgemäß mit fast drei viertel den überwiegenden Teil der gut 2.000 DGT-Versicherten aus.

Die DirektIKK: Gesundheits-Technik ist jedoch für alle Berufsgruppen bundesweit (außer Saarland) geöffnet.

Das wird dazu führen, die DGT auf eine breite Basis zu stellen. Der berufsständische Charakter der DGT für Zahntechniker und andere Gesundheitsberufe bleibt trotzdem erhalten. Dafür steht auch der Verwaltungsrat der DGT, der ausschließlich von Versicherten- und Arbeitgebervertretern aus dem Zahntechniker-Handwerk in ganz Deutschland gebildet wird.

**ZT** Die DGT wollte den allgemeinen Beitragssatz ab Juli 2003 auf 11,8 % senken. Dies wurde jedoch vom Bundesversicherungsaufsichtsamt (BVA) abgelehnt.

Welche Begründung hatte das BVA?

Das BVA begründete seine Ablehnung in erster Linie mit der Auffassung, dass die Finanzdaten, die Grundlage der Beitragssenkung waren, einem zu kurzen Erhebungszeitraum zu Grunde liegen würden und daher nicht ausreichend repräsentativ seien. Man müsse die Entwicklung länger beobachten.

**ZT** Wie stehen Sie zu dieser Begründung?

Die finanzielle Entwicklung der DGT gestaltete sich schon nach wenigen Monaten derart positiv, sodass bei unverändertem Beitragssatz mit einem erheblichen Vermögensaufbau zu rechnen war. Die Einnahmen der DGT überstiegen die Ausgaben bei Weitem. Diese „Gewinne“ sollten der Wirtschaft nicht entzogen, sondern mit der Entscheidung zur Senkung des Beitrags zeitnah zurückgegeben werden. Da diese Situation weiter anhält, können wir der Begründung des BVA nicht folgen. Die Zahlen sprechen aus unserer Sicht für sich und werden sich auch bei längerer Beobachtung weiter so positiv entwickeln.

**ZT** In der Vergangenheit gab es von Krankenkassen, wie der Schwäbisch Gmünder Ersatzkasse (GEK), heftigen Widerstand gegen die DGT.

Glauben Sie, dass dies Einfluss auf die Entscheidung des BVA hatte? Das BVA ist sowohl für die

GEK als auch für unsere DGT die zuständige Aufsichtsbehörde. Der Widerstand der GEK in der Vergangenheit wird die Entscheidung sicher nicht beeinflusst haben. Dafür reichen Bedeutung und Einfluss der GEK innerhalb der gesetzlichen Krankenversicherung sicher nicht aus. Zudem hat die GEK in der Vergangenheit mit einigen zum Teil zweifelhaften Aktivitäten im Wettbewerb auf sich aufmerksam gemacht, mit denen sich auch das BVA als Aufsichtsbehörde der GEK auseinandersetzen musste. Insofern ist nicht anzunehmen, dass der Widerstand dieser oder einer anderen Kasse das Ergebnis beeinflusst haben könnte.

**ZT** In einigen Kreisen wird das Gerücht gestreut, die DGT könne nur deshalb die niedrigen Beitragssätze leisten, da sie, wie andere BKK's auch, niedrigere Budget-Vorgaben hat oder weniger Leistungen als andere Krankenkassen anbietet. Ist dies zutreffend?

Zur Strategie der DGT gehört im Wesentlichen eine schlanke Verwaltung. Dies trägt in erheblichem Umfang dazu bei, die Kosten niedrig zu halten und einen attraktiven Preis anbieten zu können. Dafür bietet die DGT im Gegenzug ein umfassendes und zeitgemäßes Leistungsangebot, das in vollem Umfang (100 Prozent) den im Sozialgesetzbuch geregelten Leistungen entspricht.

Bei der Gruppe der Zahn-techniker, die einen Großteil

der DGT-Versicherten ausmachen, handelt es sich im Übrigen um überaus günstige Versicherungsrisiken, sodass der niedrige Beitragssatz auch auf die geringe Inanspruchnahme von Leistungen zurückzuführen ist. Bei der DGT handelt es sich zudem um eine Innungskrankenkasse. Demnach gelten eigene vertragliche Vereinbarungen, Budgets usw. der IKKs, die nicht denen der Betriebskrankenkassen entsprechen.

**ZT** Nun hat die DGT beim Sozialgericht Klage gegen die vom BVA getroffene Entscheidung eingereicht. Wie ist der derzeitige Sachstand bezüglich des Verfahrens?

Die DGT schöpft zurzeit alle rechtlichen Mittel aus, um den Verwaltungsratsbeschluss umzusetzen und die Interessen von Versicherten und Arbeitgebern zu vertreten. Gegen die Entscheidung des BVA wurde zwischenzeitlich Klage beim Sozialgericht Kiel erhoben. Parallel dazu sollte ebenfalls beim Sozialgericht ein Eilbeschluss erwirkt werden, mit dem nun aber die Meinung des BVA bestätigt wurde.

Nach Auffassung des Gerichts soll es nach dem Gesetz erst frühestens im nächsten Jahr möglich sein, die Beiträge zu ermäßigen. Das Gesetz sehe vom Grundsatz Beitragsermäßigungen bei Krankenkassen während des Haushaltsjahres nicht vor. Gegen diesen Spruch haben wir nun beim Landes-sozialgericht Beschwerde eingeleitet.

**ZT** Sie sind Obermeister der Innung Schleswig-Holstein und Vorstandsmitglied des VDZI. In diesen Funktionen verhandeln Sie mit Bundes- und Landesverbänden der Krankenkassen. Glauben Sie, dass sich durch die Gründung der DGT das Klima zwischen Krankenkassen und den Zahn-technikern verbessert hat? Welche Erfahrungen haben Sie in diesem Jahr gemacht?

Die DGT ist nicht die erste oder einzige Krankenkasse, die von einem Gesundheits-handwerk errichtet wurde, und in vielen Regionen der Bundesrepublik Deutschland sind auch Zahn-techniker-Innungen neben anderen Gesundheitshandwerker-Innungen Träger von Innungskrankenkassen und als solche Mitglieder in Verwaltungsräten bis hin zu (alternierenden) Verwaltungsratsvorsitzenden.

Nach meinen Erfahrungen hat die Errichtung der DGT keinen Einfluss auf das Verhältnis zu den Landesverbänden der Krankenkassen.

Auch die derzeit laufenden Gespräche im „Gemeinsamen Ausschuss der Spitzenverbände der GKV und des VDZI“ sind gewohnt freundlich und sachlich an den zu lösenden Fragen orientiert.

**ZT** Wie stehen Sie zu den aktuellen gesundheitspolitischen Plänen, den Zahnersatz aus dem Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) auszugliedern?

Wie alle anderen Krankenkassen möchten auch wir, dass der Zahnersatz im Leistungskatalog der GKV enthalten bleibt. ☐

## ZT Adresse

DirektIKK:GesundheitsTechnik (DGT)  
Königsweg 38  
24114 Kiel  
Tel.: 04 31/5 35 56-6  
Fax: 04 31/5 35 56-77  
E-Mail: info@dgt-direkt.de  
www.dgt-direkt.de

## ZT Kurzvita



### Peter Karl Thomsen

- geboren 1944 in Flensburg
- 1962–65 Lehre in Kappeln/Schlei
- 1970/71 Meisterschule
- 1972 Labor-Gründung in Kiel
- 1978–87 u. a. Vorstandsmitglied der ZI Schleswig-Holstein
- 1980–89 Fachvors. der Meisterprüfungskommission SH
- 1993–96 stv. OM der ZI SH
- seit 1996 OM der ZI SH
- seit 1997 zuständiges Vorstandsmitglied der BEL-Kommission
- seit 2000 VDZI-Vorstandsmitglied (Resort Beziehungen zu den Innungen)

# ZE-Ausgliederung rechtlich höchst bedenklich

Die praktische Umsetzung der Gesundheitsreform bereitet doch größere Schwierigkeiten als bisher angenommen. Trotz des gerade erst mühsam erreichten Konsens ist im Moment noch unklar, ob die Ausgliederung des Zahnersatzes aus der GKV rechtlich überhaupt vertretbar ist.

(dh) – Der Präsident des Berliner Verfassungsgerichtes, Professor Helge Sodan, hegt große rechtliche Bedenken gegen die jüngst geäußerten Pläne im Rahmen der Gesundheitsreform. „Es ist mir ein Rätsel, wie das in Gesetzesform gebracht werden soll“, so Sodan in einem Interview mit der Zeitung „Bild am Sonntag“. Be-

sonders der von Sodan verurteilte Wettbewerbsvorteil der gesetzlichen Krankenkassen werde die Ausgliederung des Zahnersatzes auf europäischer Ebene zum Scheitern verurteilen. Auch die gesundheitspolitische Sprecherin der CDU, Anette Widmann-Mautz, ist davon überzeugt, dass die aktuellen Regelungen einen

fairen Wettbewerb zwischen privaten und gesetzlichen Anbietern einer Zusatzversicherung nicht ermöglichen.

Der aktuelle Entwurf der Regierung wäre „so nicht zustimmungsfähig. Wir haben im Konsens entschieden, dass der Zahnersatz aus dem Leistungskatalog ausgegliedert wird. Die Pa-

tienten sollen wählen können, ob sie ihn eigenverantwortlich bei einer gesetzlichen oder bei einer privaten Kasse versichern. Der aktuelle Entwurf der Regierung sieht nun weder eine klare Ausgliederung vor, noch schafft er eine Chancengleichheit zwischen den Systemen“, so Widmann-Mautz gegenüber den Stutt-

garter Nachrichten. Um überhaupt einen fairen Wettbewerb garantieren zu können, müssten die großen gesetzlichen Krankenkassen zusätzliche Versicherungsunternehmen gründen, welche unabhängig vom enormen Verwaltungsapparat der gesetzlichen Versicherer den Zahnersatz anbieten. Die

rechtlichen Möglichkeiten einer solchen Ausgliederung werden aktuell noch geprüft. Die Opposition hat während dessen deutlich gemacht, dass man durchaus bereit ist, den mühsam errungenen Kompromiss im letzten Moment doch noch platzen zu lassen, falls deren Forderungen nicht erfüllt werden. ☐

## Zahnarzt unter Betrugsverdacht

Erneuter Fall von Abrechnungsbetrug mit im Ausland erworbenen Zahnersatz

(kh) – Unter dem Verdacht des Abrechnungsbetrugs steht ein 30-jähriger Zahnarzt aus Garbsen. Nach Angaben der Hannoverschen Allgemeinen Zeitung soll

der Zahnarzt aus dem Ausland erworbenen Zahnersatz bei den Krankenkassen falsch abgerechnet haben und diese um 300.000 Euro betrogen haben.

Mit in den Betrugsfall verwickelt seien die Firmen First Dent AG und First Class Dentalvertrieb. Die Staatsanwaltschaft ist davon überzeugt, dass die Einnahmen beider Firmen an den Zahnmediziner gingen. Dieser war bei der einen Firma Aktionär, bei der anderen war seine Frau als Gesellschafterin eingetragen. Gegen den 22-jährigen Geschäftsführer der First Dent

AG, der seit Jahresende zugleich Beauftragter des Zahnarztes für geschäftliche und private Angelegenheiten ist, wird ebenfalls ermittelt.

Zahnersatz aus dem Ausland ist oft billiger als in Deutschland: In Thailand beispielsweise liegen die Kosten für Brücken und Kronen 88 Prozent unter den deutschen Höchstpreisen. Für den Garbsener Arzt hat sich der Abrechnungsbetrug jedoch nicht gelohnt. Die Bezirksregierung hatte ihm bereits im Mai die Approbation entzogen. ☐

## Gemeinsame Erklärung ...

Fortsetzung von Seite 1

Die zahntechnischen Leistungen müssen daher vollständig in das Qualitätsmanagementsystem der Zahnarztgruppen integriert werden. Ob dafür grundsätzlich eine Zertifizierung der liefernden Laborkontrollen notwendig ist, würde derzeit noch erörtert werden, erklärte eine Sprecherin des Ministeriums. Die Bundeswehr stellt auch dar, dass zwischen VDZI und BMVg keine Preisvereinbarungen getroffen wurden. Als Leistungsbeschreibung liege den zahntechnischen Aufträgen der Bundeswehr das bundeseinheitliche Leistungsverzeichnis zahntechnischer Leistungen (BEL) zu Grunde. Wie bei Kassenpa-

tienten ergibt sich die Preisgestaltung aus den regionalen Vereinbarungen zwischen Zahn-techniker-Innungen und gesetzlichen Krankenkassen.

Grundsätzlich soll vom „Regionalprinzip“ der Auftragsvergabe nicht abgewichen werden. Innerhalb der regionalen Preisgestaltung werde aber weiterhin das Augenmerk auch auf „kostengünstige Anbieter“ zu richten sein. Von der Bundeswehr werde das Pilotprojekt, welches unter dem Begriff „Polenzahnersatz“ bekannt wurde, momentan nicht mehr weiter verfolgt. Dabei zeigten sich offenbar Probleme wie lange Liefertermine und

Transportzeiten sowie häufigere Notwendigkeiten von Neuanfertigungen von Abdrücken oder Arbeiten und eine damit bedingt längere Tragezeit von Provisorien für Patienten sowie ein arbeitstechnischer Mehraufwand. Wichtig für die deutschen Zahn-techniker ist die Schlussfolgerung, dass auf Grund der gemeinsamen Erklärung zwischen BMVg und VDZI, alle Anbieter von Zahnersatz, insbesondere Billiganbieter, künftig den Nachweis erbringen müssen, eine entsprechende fachliche Qualifikation für die zahntechnische Herstellung zu haben (Meisterprinzip) und sich zusätzlich verpflichten, alle in Deutschland geltenden Arbeits-, Umwelt- und Gesundheitsschutzbestimmungen einzuhalten. ☐

ANZEIGE

**picodent**

**Zeiser-Modellsystem**  
**Das Original**

*Jetzt Kurse bei uns!*

Liederscheider Str. 24-26  
51809 Wipperfurth  
Telefon 0 22 67 - 85 90 0  
Telefax 0 22 67 - 85 90 30  
www.picodent.de



# Patient ist der Verlierer

Zahnärzteschaft lehnt Gesundheitskompromiss entschieden ab. KZVB fordert Kollegen zum Austritt aus GKV-System auf/KZBV und FVDZ sprechen von Verantwortungslosigkeit und mangelndem Respekt gegenüber den Patienten.

Berlin/Hannover/München (cs) – Auch nach der Einigung von Regierung und Opposition auf einen Gesundheitskompromiss sind die Diskussionen rund um den Gesetzesentwurf seitens der Zahnärzteschaft längst nicht beendet. „Wir werden nicht aufhören, an dieser Stelle immer wieder zu bohren“, so Dr. Karl Horst Schirbort, Vorsitzender der Kassen-

zahnärztlichen Vereinigung Niedersachsen (KZVN). So enthalte der jüngst abgeschlossene Kompromiss „keine Strukturveränderungen in der notwendigen Form“, mahnte Schirbort. Als „Ausdruck schierer Mutlosigkeit“, der von „erschreckender Verantwortungslosigkeit und mangelndem Respekt gegenüber den Bürgern und Patienten“ zeugt,

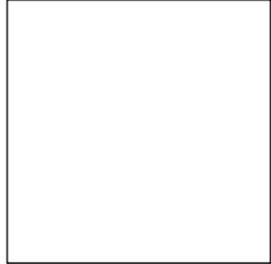
bezeichnete hingegen der Bundesvorsitzende des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte (FVDZ), Dr. Wilfried Beckmann, die erzielte Einigung. Auch Dr. Jürgen Fedderwitz, Vorstandsvorsitzender der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV), äußerte sich kritisch zu den Ergebnissen. So sei laut Fedderwitz vor allem der Patient der

Verlierer. Denn „so wie die Regelung für die Versicherung des Zahnersatzes jetzt aussieht, wird es keinen Wettbewerb zwischen privaten und gesetzlichen Krankenversicherungen geben, und auch keinen Wettbewerb innerhalb der Gesetzlichen“, kritisiert der KZBV-Vorstandsvorsitzende. Ein fehlender Wettbewerb bedeute daher ein „Festhalten an den bekannten, starren Strukturen.“ Während sich KZVN, FVDZ und KZBV wiederholt kritisch zum Gesetzesentwurf äußern, ist man in Bayern schon einen Schritt weiter. Hier ist man sich anscheinend schon jetzt sicher, den Entwurf

von Seiten der bayerischen Zahnärzte nicht mitzutragen. Bereits bevor die Führungsgremien von SPD und CDU der von der Regierung und Opposition gemeinsam verabredeten Gesundheitsreform zustimmten, hatte der Vorstand der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns (KZVB) die Kollegen aufgefördert, das System der Gesetzlichen Krankenversicherung geschlossen zu verlassen, sollte sich die Regierung mit ihren Plänen durchsetzen. „Die Patienten würden dann endlich nicht mehr vom Gesetzgeber bevormundet und müssten so niedrigere Beiträge an das anonyme

GKV-System zahlen“, heißt es in einer KZVB-Pressemitteilung. Zudem würden ihnen zahnärztliche Leistungen auf Kostenerstattungsbasis uneingeschränkt transparent gemacht werden. So könne der Vorstand der KZVB „ein Gesetz, das den einzelnen, gesetzlich krankenversicherten Bürger instrumentalisiert und zur ‚Nummer‘ degradiert“, nur ablehnen. Folgt man der Zahnärzteschaft, ist mit dem vorliegenden Gesetzesentwurf erneut die Chance auf klare Strukturen und Transparenz in der Absicherung zahnmedizinischer Risiken vertan worden. ■

ANZEIGE



## Arbeitsentwurf ...

Fortsetzung von Seite 1

Künftig wird es dabei bleiben, dass als Verhandlungsgrundlage für die Preise zahntechnischer Leistungen der § 71 Abs. 3 maßgeblich sein wird. Das heißt, die Orientierung nach der durchschnittlichen Veränderungsrate der beitragspflichtigen Einnahmen bleibt bestehen, ebenso wie der Abschlag für die im Praxislabor gefertigten Leistungen um fünf Prozent.

Die bisherigen prozentualen Zuschüsse zum Zahnersatz sollen im Rahmen der Neuordnung entfallen. An deren Stelle sollen ab dem Jahr 2005 befundbezogene Festzuschüsse zur „im Einzelfall notwendigen Versorgung“ gezahlt werden. Der Gemeinsame Bundesausschuss soll dann die Festzuschüsse festlegen. Diese Richtlinien sollen erstmalig bis zum 30. Juni 2004 bestimmt werden. Hierbei gilt zu beachten, dass der Gemeinsame Bundesausschuss im Rahmen der neuen Gesetzgebung in seiner Zusammensetzung verändert werden soll. Im Zuge einer Reform der Organisationsstrukturen soll an Stelle des Koordinierungsausschusses und der bisherigen Bundesausschüsse der „Gemeinsame Bundesausschuss“ treten. In diesem sollen Unterausschüsse für Fragen der

ärztlichen, zahnärztlichen und stationären Versorgung gebildet werden. Mitglieder des Bundesausschusses sollen die Selbstverwaltungspartner (GKV-Spitzenverbände, Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung, Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung und Deutsche Krankenhausgesellschaft) sein. Von der direkten Mitwirkung der Zahn-techniker im Bundesausschuss ist dem Gesetz nichts zu entnehmen. Jedoch soll sichergestellt werden, dass der Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen vor einer Entscheidung zu den Festzuschüssen Gelegenheit zur Stellungnahme hat. Die Stellungnahme sei in die Entscheidung über die Regelversorgung hinsichtlich der zahntechnischen Leistung einzubeziehen. In der Begründung hierzu heißt es: „Die Regelung stellt sicher, dass der zahntechnische Sachverstand des VDZI in die Entscheidung über die Regelversorgung einfließt.“

Die Bestimmung der Befunde soll auf der Grundlage einer international anerkannten Klassifikation des Lückengebisses erfolgen. Dem jeweiligen Befund soll dann eine zahnprothetische Regelversorgung zugeordnet werden. Diese hat sich an zahnmedizinisch notwendigen zahnärztlichen und zahntechnischen Leistungen zu orientieren, die zu einer „ausreichenden, zweckmäßigen und wirtschaftlichen“ Versorgung mit Zahnersatz einschließlich Zahnkronen und Suprakonstruktionen bei einem Befund nach dem allgemeinen anerkannten Stand der zahnmedizinischen Erkenntnisse gehören. Bei der Zuordnung der Regelversorgung zum Befund sei insbesondere die Funktionsdauer, die Stabilität und die Gegenbeziehung zu be-

rücksichtigen. Wörtlich steht im Gesetzestext: „Zumindest bei kleinen Lücken ist festsitzender Zahnersatz zu Grunde zu legen. Bei großen Brüchen ist die Regelversorgung auf den Ersatz von bis zu vier fehlenden Zähnen je Kiefer und bis zu drei fehlenden Zähnen je Seitenzahngelände begrenzt.“ Bei Kombinationsversorgungen verändert sich zur jetzigen Regelung nichts. Dort soll die Regelversorgung auf zwei Verbindungselemente je Kiefer, bei Versicherten mit einem Restzahnbestand von höchstens drei Zähnen je Kiefer auf drei Verbindungselemente je Kiefer begrenzt werden. Die Regelversorgungen sollen ebenfalls im Oberkiefer Verblendungen bis einschließlich Zahn fünf, im Unterkiefer bis einschließlich Zahn vier umfassen. In die Festlegung der Regelversorgung sollen die Befunderhebung, die Planung, die Vorbereitung des Restgebisses, die Beseitigung von großen Okklusionshindernissen und alle Maßnahmen zur Herstellung und Eingliederung des Zahnersatzes einschließlich der Nachbehandlung sowie die Unterweisung im Gebrauch des Zahnersatzes einbezogen werden. Zur Festlegung der Regelversorgung für zahnärztliche und zahntechnische Leistungen sollen die einzelnen Leistungen nach § 87 Abs. 2 und § 88 Abs. 1 getrennt aufgelistet werden. Der Inhalt sowie der Umfang soll in „geeigneten Zeitabständen“ überprüft und an die zahnmedizinische Entwicklung angepasst werden. Nachdem der VDZI mit den Spitzenverbänden der Krankenkassen bis zum 30. September jeden Jahres eine Vergütungsvereinbarung getroffen hat, muss der Gemeinsame Bundesausschuss jeweils zum 30. November eines Kalenderjahres die

Befunde, die zugeordneten Regelversorgungen sowie die Höhe der auf die Regelversorgung entfallenen Beträge im Bundesanzeiger bekannt geben.

Im § 55 Zahnersatz wird der Leistungsanspruch neu geregelt. Die Krankenkassen müssen in ihre Satzungen befundbezogene Festzuschüsse aufnehmen. Die Festzuschüsse werden 50 Prozent der festgesetzten Beträge für die jeweilige Regelversorgung umfassen. Mit dem neuen Paragraph wird auch die Bonusregelung verändert und weiter ausge-

Scheinbar aufgeschreckt von der Globudent-Affäre und einer umfangreichen Informationskampagne der Zahn-techniker wird nun gesetzlich geregelt, dass der Herstellungsort des Zahnersatzes anzugeben ist. Ebenso hat der Vertragszahnarzt bei der Rechnungslegung eine Durchschrift der Laborrechnung, gleich ob gewerbliches oder praxiseigenes Labor, beizulegen. Dies gemeinsam mit einer Konformitätserklärung nach den Richtlinien des Medizinproduktegesetzes. Somit wird deutlich, dass zukünftig auch

Leistungskatalog der GKV zu streichen. Gleichzeitig muss die GKV ihren Versicherten eine Zahnersatzversicherung als obligatorische Satzungsleistung anbieten. Der Versicherte kann aber auch zu einer privaten Krankenversicherung wechseln, hat dann jedoch keine Möglichkeit mehr, in eine GKV-Versicherung zurückzukehren. Die Absicherung bei einer privaten Krankenversicherung (PKV) soll unter den dort geltenden Konditionen erfolgen. Diese können demnach von denen der GKV abweichen. Die Höhe der Versicherungsbeiträge soll von den Spitzenverbänden der Krankenkassen gemeinsam und einheitlich jeweils zum 1. Oktober für das folgende Kalenderjahr festgelegt werden. Die Höhe des Beitrages soll so gestaltet sein, dass die Ausgaben aller Krankenkassen, inklusive der darauf entfallenden Verwaltungskosten, gedeckt sind. Der festgelegte Betrag gilt dann bundeseinheitlich für alle Mitglieder der Krankenkassen.

Dass noch Hoffnung auf Änderungen im Gesetz bestehen, kann nach Sichtung der vorliegenden Informationen nicht geteilt werden. Zuerkennen ist dies am „straffen Zeitplan“ der Gesetzgebung. Dennoch ist das Gesetz nicht endgültig verabschiedet und muss noch verschiedene Instanzen durchlaufen (siehe Fahrplan Gesundheitsreform Seite 2). Eine ausführliche Betrachtung des Gesetzesentwurfs folgt in der nächsten Ausgabe der ZT Zahntechnik Zeitung. In der gesamten Betrachtung des Entwurfes bleibt positiv zu bewerten, dass die Notwendigkeit erkannt wurde, die BEL-Preise im Osten an das Westniveau heranzuführen. Allerdings dürften die wirtschaftlichen Konsequenzen, die von den Zahntechnikern im Westen zu erbringen sind, verheerend sein. Positiv ist auch, dass für Zahnersatz eine Pflicht zur Versicherung eingeführt wird. ■

## Trotz privater Absicherung bleibt Zahnersatz gesetzlich geregelt.

baut. Für eigene Bemühungen zur Gesunderhaltung der Zähne, so ist dem Gesetzesentwurf zu entnehmen, erhöhen sich die Festzuschüsse um 20 Prozent. Die Erhöhung entfällt jedoch, wenn der Gebisszustand des Versicherten eine regelmäßige Zahnpflege nicht erkennen lässt. Ebenso entfällt die Erhöhung, wenn der Versicherte während der letzten fünf Jahre vor Beginn der Behandlung die Untersuchung nicht in jedem Kalenderjahr in Anspruch genommen hat und sich nach Vollenden des 18. Lebensjahres nicht wenigstens einmal in jedem Kalenderjahr zahnärztlich untersuchen hat lassen. Um weitere 10 Prozent erhöhen sich die Festzuschüsse, wenn der Versicherte seine Zähne regelmäßig gepflegt und in den letzten zehn Jahren vor Beginn der Behandlung die Untersuchung ohne Unterbrechung in Anspruch genommen hat. Somit kann ein Versicherter seinen Festzuschuss auf insgesamt 80 Prozent erhöhen.

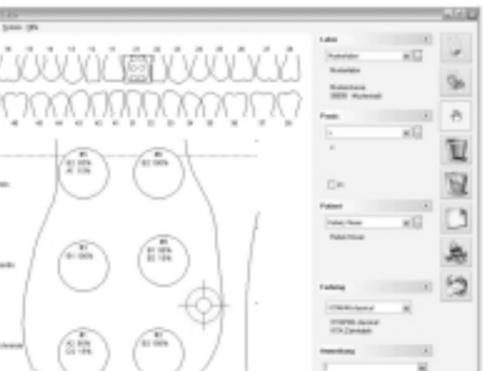
das Praxislabor den Verpflichtungen des Medizinproduktegesetzes nachkommen muss. Im Bundesmantelvertrag soll Näheres zur Ausgestaltung der Heil- und Kostenpläne geregelt werden. Insbesondere, so möchte der Gesetzgeber vorschreiben, müsse aus dem Heil- und Kostenplan erkennbar sein, ob die zahntechnischen Leistungen von Zahnärzten erbracht werden oder nicht. Weiter ist dem Gesetzesentwurf zu entnehmen, dass der Zahnarzt nur im Rahmen der Regelversorgungen mit dem BEMA abrechnen hat. Sollte der Patient eine Mehrleistung in Anspruch nehmen, so kann der Zahnarzt diese im Rahmen der GOZ abrechnen. Gleiches gilt, wenn sich der Patient für eine andere Versorgungsvariante entscheidet, die über die befundbezogene Regelversorgung hinausgeht. Eine Begrenzung der GOZ, wie bisher zum 2,3fachen Satz, kann aus dem vorliegenden Entwurfpapier nicht entnommen werden. Analog dazu treffe diese Regelung dann auch für die zahntechnischen Leistungen zu. Demnach müssten für Mehrleistung (z.B. eine Zusatzverblendung) oder für z.B. Vollkeramiksysteme, die nicht zur Regelversorgung gehören, die BEB als Leistungsverzeichnis herangezogen werden.

Die Zahnersatzversicherung soll künftig allein vom Versicherten mit einem einkommensunabhängigen Beitrag finanziert werden. Die paritätische Finanzierung durch den Arbeitgeber entfällt. Zur Absicherung des Zahnersatzes wird dem Versicherten die Wahl zwischen privater und gesetzlicher Krankenversicherung (GKV) gegeben. Im Einzelnen sei vorgesehen, den Zahnersatz ab dem Jahr 2005 vollständig aus dem

ANZEIGE

### Höchste Wirtschaftlichkeit + Ästhetik

## Digitale Farbnahme mit DSG 4 PLUS



- + Lichtunabhängig, schnell und sicher
- + Wegfall von Korrektursitzungen
- + Kontrolle + Dokumentation von Bleaching-Ergebnissen

Über 4 Jahre Markterfahrung für Ihre Sicherheit! Testen Sie uns.



Tel +49 (0) 7181 257600  
 Fax +49 (0) 7181 258761  
 Email: info@a-rieth.de  
 Internet: www.a-rieth.de

### ZT Quelle

- Zusammenfassung der gesetzlichen Regelungen zur Umsetzung der Eckpunkte zur Gesundheitsreform vom 21.08.2003
- 2. Arbeitsentwurf zur Gesundheitsreform vom September 2003
- Eckpunkte der Konsensverhandlungen zur Gesundheitsreform vom 28.08.2003
- Offizieller Obermeisterbrief Nr. 01/03 vom 29.08.2003 der Innung des Zahntechniker-Handwerks für Nordbayern.



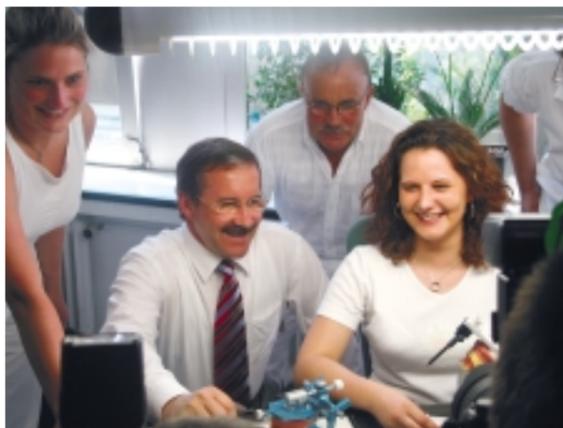


# INNUNGEN INTERN

## Zusätzliche Ausbildungsplätze in NRW

Minister Harald Schartau zu Besuch bei Beckmann Dentaltechnik GmbH in Duisburg

Bei seinem Besuch im Labor der Beckmann Dentaltechnik GmbH in Duisburg wurden Harald Schartau, Minister für Wirtschaft und Arbeit Nordrhein-Westfalen, vier zusätzlich geschaffene Ausbildungsplätze symbolisch in Form vier großer Zähne übergeben. Vier Laboren hatten sich an der Aktion beteiligt und je einen Ausbildungsplatz zum/zur Zahntechniker/-in bereitgestellt. Im Einzelnen sind dies die Kruchen Zahntechnik GmbH in Düsseldorf, MW Zahntechnik GmbH in Mühlheim a.d. Ruhr, Dental Technik Maly GmbH in Nettetal und Beckmann Dentaltechnik GmbH in Duisburg. Das Labor Beckmann hatte bereits in der Vergangenheit kontinuierlich in die Ausbildung junger Menschen investiert. Bereits zehn ZahntechnikerInnen wurden in dem Duisburger Unternehmen ausgebildet, ein Großteil von ihnen ist noch heute dort beschäftigt. Bei dem Besuch des Ministers anwesend waren neben den Geschäftsführern der beteiligten Labore eine Mit-



In den Räumen der Beckmann Dentaltechnik beschreibt und erklärt eine Auszubildende dem Minister ihre Aufgaben.

arbeiterin der Zahntechniker-Innung Düsseldorf, Anke Frilling, und Lehrlingswart Reinhold Haß. Neben dem Hauptereignis – der Übergabe der Ausbildungsplätze – stand an diesem Tag eine Gesprächsrunde auf dem Programm. Die Anwesenden diskutierten unter anderem über das Duale Ausbildungssystem, die Rolle der Innung bei der Ausbildungsförderung und über

die „Reformhektik“ in der Gesundheitspolitik. Zuvor jedoch schlüpfte Schartau in den weißen Kittel und löste eine zahntechnische Aufgabe mit Bravour. Das Zusammentreffen ging aus der Aktion „100 Tage Maßarbeit für Ausbildung“ der Landesregierung und der Partner im Ausbildungskonsens NRW hervor. Ziel dieser Initiative ist es, in Betrieben Nordrhein-Westfalens für die Schaffung von



Ausbildungsplätzen zu werben und Jugendlichen Alternativen aufzuzeigen, wenn sie in ihrem Wunschberuf keinen Ausbildungsplatz gefunden haben. Die Initiative bündelt dazu eine Reihe von Maßnahmen: Beratungsangebote, Orientierungshilfen, detaillierte Informationen im Internet, Round-Table-Gespräche mit regionalen Verantwortungsträgern sowie intensive Gespräche mit

den Ausbildungsverantwortlichen vor Ort. Initiiert wurde die Übergabe der Ausbildungsplätze im Dentallabor Beckmann durch die Zahntechniker-Innung Düsseldorf, die ständig bemüht ist, ihre Mitgliedsbetriebe in allen Fragen und Belangen der Ausbildung zu unterstützen. Im Gegenzug möchte man den Jugendlichen vermitteln, dass der Beruf des Zahntechnikers ein interes-

santer und abwechslungsreicher Beruf ist, der viel zu bieten hat.

Die Innung Düsseldorf hat bereits eine Informationsbroschüre über die Ausbildung zum/zur Zahntechniker/-in veröffentlicht. Daneben werden Seminare zur Auswahl von Auszubildenden sowie Beratungsgespräche mit Betriebsinhabern direkt vor Ort, im Dentallabor angeboten. **ZT**

### ZT Adresse

Zahntechniker-Innung  
für den Regierungsbezirk  
Düsseldorf  
Willstädter Straße 3  
40549 Düsseldorf

Tel.: 02 11/4 30 76-0  
Fax: 02 11/4 30 76-20  
E-Mail: info@zid.de  
www.zid.de



### ANZEIGE



## Kooperation für Super-Labor

Kreishandwerkerschaft Hagen bietet Platz für modernste Schulung

Anfang Oktober ist es soweit. Dann wird das Kompetenz- und Dienstleistungszentrum des Handwerks der Kreishandwerkerschaft Hagen eröffnet. Das Ziel dieses Zentrums besteht in erster Linie darin, das im Handwerk vorhandene Know-how durch Schaffung von Kooperationen und koordinierten Leistungsangeboten zu bündeln. Mit dabei ist auch das Zahntechniker-Handwerk. Durch die Beteiligung wird die Schaffung von Hersteller- bzw. Lieferkooperationen mit den überwiegend kleinen und mittleren Zahntechnik-Betrieben angestrebt. Zudem haben vom Auszubildenden bis zum Zahntechniker-Meister die im Handwerk Tätigen die Möglichkeit, sich in neuen Dentallabors mit modernster Ausstattung weiterzubilden. Bisher waren die Zahntechniker in einem nach heutigen Maßstäben vorintuitiven Labor in einer Hagener Berufsschule untergebracht. Mit Hilfe der Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg wurden Mitte der neunziger Jahre 32 neue Laborplätze geschaffen. Doch die Einführung von Preisabsenkungen und Obergrenzen, verbunden mit dem Wettbewerb in Europa und Übersee, führten bei den Zahntechnikern dann dazu, mit der Kreishandwerkerschaft ihr Projekt zu verwirklichen. Das Ergebnis dieser Kooperation ist nun greifbar, nur noch wenige Wochen sind es bis zur Eröffnung der neuen Labore. Förderer des Projekts ist die Zahntechni-

ker-Innung Arnsberg, eine der 19 Handwerksinnungen, die in der Kreishandwerkerschaft Hagen zusammengeschlossen sind. Sie betreibt bereits seit Jahren eine aktive Bildungsförderung im eigenen Handwerk. Mit dem nun in Angriff genommenen Projekt der Förderung einer koordinierten und kooperativen Wettbewerbsteilnahme vorwiegend kleiner und mittlerer zahntechnischer Handwerksbetriebe soll ein entscheidender Beitrag zu einer Modernisierung des Handwerks geleistet werden. Der Chef der Zahntechniker-Innung, Josef Wagner, wieselt schon durch die Räume, damit die Einrichtung und die sensiblen Hightech-Geräte die richtigen Plätze bekommen. Und ein bisschen stolz ist Wagner auch: „Jetzt haben wir es geschafft“, dass wir mit eigenen Mitteln und dank öffentlicher Hilfe nicht nur auf der Höhe der Technik sind, sondern auch die Nase vorn haben.“ So wird das Herzstück der modernen Laboreinrichtung eine CAD/CAM-Maschine sein, die computergesteuert Kronen und Brücken-Gerüste herstellt. Neben modernster Technologie, mit denen die Fortzubildenden neue Herstellungsverfahren erproben können, werden zusätzlich zur praktischen Weiterbildung auch betriebswirtschaftliche Aspekte herangezogen. Mit der Entwicklung des betrieblichen Managements sollen die Betriebe für die Zukunft gewappnet werden. Vorgesehen hat die Innung

eine Ausbildung der Zahntechniker zum „Dentalmanager“. Der Umgang mit Kunden soll ebenfalls zur Verbesserung der Marktposition der Betriebe beitragen. Deshalb wird im Kompetenz- und Dienstleistungszentrum auch Raum geschaffen für Kontaktveranstaltungen mit Zahnärzten und Rat suchenden Patienten. Hinzu kommt die beabsichtigte Einbindung von Dental-Industrie und Handel, um für das Zahntechniker-Handwerk eine möglichst breite Basis der Marktbelegung sicherzustellen.

Wenn Anfang Oktober die Geräte im neuen Kompetenz- und Dienstleistungszentrum der Kreishandwerkerschaft installiert sind und nach der Eröffnung auch die Hagener zu einer Besichtigung eingeladen werden, weiß Josef Wagner, dass sich die zehnjährige Arbeit gelohnt hat. **ZT**

### ZT Adresse

Zahntechniker-Innung im  
Regierungsbezirk Arnsberg  
Eugen-Richter-Straße 114  
58135 Hagen  
Tel.: 0 23 31/62 46 80  
Fax: 0 23 31/6 24 68-66  
E-Mail: info@kh-hagen.de  
www.kh-hagen.de  
www.zti-arnsberg.de





## ZT Kurznotiert

**Die Gesetzliche Krankenversicherung (GKV)** hat in den ersten sechs Monaten dieses Jahres insgesamt 10,1 Mrd. Euro für die Arzneimittelversorgung ihrer Versicherten ausgegeben. Das sind 300 Mio. Euro weniger als im ersten Halbjahr 2002. Den Rückgang der Arzneimittelausgaben führen die Fachleute des US-amerikanischen Informationsdienstleisters NDCHealth unter anderem auf die seit Beginn dieses Jahres geltenden Rabattregelungen zurück. Danach sind der Großhandel und die Hersteller von Arzneimitteln unter bestimmten Voraussetzungen dazu verpflichtet, der GKV Rabatte zu gewähren. (ots)

**Kosten von etwa 75 Mrd. Euro** hat die hohe Arbeitslosigkeit im Jahr 2002 verursacht. 55 Prozent der Kosten entfielen dabei auf Ausgaben wie Arbeitslosengeld, der restliche Betrag ergab sich aus geringeren Steuereinnahmen und weniger Sozialbeiträgen. Dies ermittelte das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB). (Berliner Morgenpost)

**Die Zahl der Krankmeldungen** ist nach Angaben des Wissenschaftlichen Institutes der AOK (WidO) erneut zurückgegangen. Eine Befragung des WidO ergab, dass für drei Viertel der befragten Arbeitnehmer die Angst um den Arbeitsplatz dazu führe, sich mit Krankmeldungen zurückzuhalten. 9 von 10 Befragten gehen auch zur Arbeit, wenn es ihnen nicht so gut geht. Besonders bedenklich: Fast jeder dritte Arbeitnehmer geht auch gegen den Rat des Arztes zur Arbeit. (ots)

**Der Arbeitsmarkt** wird nach Einschätzung von Florian Gerster, Chef der Bundesanstalt für Arbeit, erst im kommenden Jahr von einer Wirtschaftsbelebung profitieren. Er gehe davon aus, dass es 2003 im Schnitt zwischen 4,4 und 4,5 Mio. Arbeitslose geben werde. Im Juli stieg die Zahl der Arbeitslosen um 94.500 auf 4.352 Mio. (Süddeutsche Zeitung)

## ANZEIGE

**picodent**  
Zeiser-Modellsystem  
Das Original  
Ab sofort bei uns erhältlich!

Lehrschwaben Str. 24-26  
81488 Wipperfurth  
Telefon 0 22 67 - 65 80 0  
Telefax 0 22 67 - 65 80 30  
www.picodent.de

# BEL-Schnäppchen jagt man heute in Fern-Ost!

Der weltweit vernetzte Wettbewerb bei der Herstellung von Zahnersatz stellt alle Unternehmen im deutschen Dentalmarkt (Praxen, Labore, Fabriken) vor komplexe Herausforderungen, die nur im jeweils spezifischen Kontext, im Team und unter Berücksichtigung der allgemeinen Rahmenbedingungen lösbar sind.

Von Christian F.-J. Stadelbacher

## Sind Sie und Ihre Mitarbeiter fit für das global belebte Geschäft?

Belebt meint, wenn Sie und Ihre Mitarbeiter heute nicht quietsch-lebendig durch das Labor sausen, um ihre Leistungen in Relation zu den heute seriös möglichen Alternativen kritisch zu hinterfragen, um diese mit ihren Partnern, Kunden und Lieferanten leidenschaftlich zu diskutieren, dann sieht es eher schlecht für Sie aus. Warum? Es ist Realität: Der Wettbewerb im low-budget-Bereich, also das Rennen um die Bundes-Einheitliche-Leistungskrone mit Gratisvollverblendung haben die deutschen Zahntechniker auf unvorhersagbar lange Zeit verloren! Mit dieser Niederlage verschwinden auch die damit verbundenen Arbeitsplätze. Trost spendet da nur die Hoffnung,

gen, im Rahmen des Gesetzlichen – ausreichend, wirtschaftlich zweckmäßig – ist das Niveau der derzeit erbrachten zahntechnischen Leistungen mehr als angemessen und deshalb auch im internationalen Vergleich bemerkenswert. Wenn jedoch die weltweit verteilten zahntechnischen Produktionsstätten für die global arbeitenden Transportunternehmen erreichbar bleiben, wird sich für den Patienten in Deutschland auch in Zukunft daran nichts Wesentliches ändern. Dieses „GKV-Niveau“ und dafür hat die Politik gesorgt, liegt heute jedoch bereits deutlich unter dem, was die privaten Versicherer als „notwendig“, erachten und erstatten. Zahnärzte und Zahntechniker, die diese Unterschiede durch die Zeit der Reformen hindurch beachtet haben, werden auch künftig

## Hochqualifizierte Meisterarbeit ist sehr gefragt.

dass die aus Gewohnheit und im Dornröschenschlaf handelnden Zahnärzte auch künftig brav und treu Aufträge vergeben. Der Wettbewerb um die Arbeiten mit gehobenen Ansprüchen ist jedoch noch offen und das bedeutet, die Entscheidung, eine verbesserte Qualität herzustellen, bietet für einige noch echte Chancen. Mehr Leistung, verbindlich vorhersagbare Ästhetik (rote und weiße), mehr Sicherheit im Produktionsprozess, mehr Tragekomfort, längere Garantieleistung, stringent und effizient geplante komplexe Behandlungsabläufe sowie transparente Preise durch klare Dokumentation und Kommunikation, werden Patienten auch in Zukunft für das „Made in Germany“ begeistern können. Hochqualifizierte Meisterarbeit ist sehr gefragt und – das ist das Paradoxe an dieser Situation – bereits heute übersteigt die Nachfrage die zur Verfügung stehenden Kapazitäten. Um es klar zu sa-

mit den Patienten das entsprechend gewünschte hochwertige Leistungsangebot individuell vereinbaren und herstellen. Diese sich ausschließlich mit dem Patientenwunsch solidarisierenden Teams werden regional mehr Funktion, Ästhetik, Sicherheit, Langlebigkeit, Fürsorge und Verbindlichkeit anbieten. Und dieser Trend wird sich noch verstärken, weil immer mehr Pflichtversicherte, privat-zahnärztliche Zusatzversicherungen abschließen. Ein weiterer Verstärker für den Trend zu mehr Leistung ist die alte Erkenntnis:

### Was nichts kostet, ist auch nichts!

Kaum ist der billige Zahnersatz aus „Fernirgendwo“ auf dem Markt, schon gibt es Skandale und schon wird der Gegenteil zum Billig-Trend erkennbar. Je mehr Billig-Zahnersatz in Deutschland eingesetzt wird, um so größer wird das Bedürfnis und damit



die Nachfrage der Patienten nach gesteigerter funktionaler, ästhetischer Prothetik werden. Das Credo für das dafür notwendige neue Teambewusstsein heißt:

### Alle für einen und einer für alle.

Ziel ist es heute, das medizinisch und technisch Mögliche konsequent anzubieten und unter echten win-win-Bedingungen für alle daran beteiligten Vertragspartnern zu arbeiten. Es entsteht eine Art altruistischer Egoismus. Diese altruistisch-egoistischen Zahnärzte und Zahntechniker wissen, ein 8:8 Spielergebnis ist zahntechnisch und technisch für den Patienten und das Produktionsteam sehr viel besser, als ein 2:1 Sieg. Die damit verbundene, permanente im Raum stehende Aufgabe ist es, aus der herrschenden Informationsflut, medizinisch Praktikables und über das eigene Team hinauswirkendes Bewusstsein zu generieren. Die Erfahrung zeigte eindeutig: Die heute möglichen

motiviert Teamentwicklung. Alte Rollenverständnisse, Vorbehalte, Fehden und Klischees zwischen Zahnärzten und Zahntechnikern wirken heute schon erfolgsbremsend. Team-Approach (approach=engl. Annäherung) ist das in der Zahnheilkunde neudeutsche Wort, dessen Bedeutung künftig im Alltag eines jeden Einzelnen noch zu praktizieren sein wird. Vernetztes Teamwork ist jedoch das dahinterliegende Ziel! Es existiert bereits ein größer werdender Kreis von Zahnärzten, die händelnd qualifiziert und zum offenen Dialog sowie zur offenen Zusammenarbeit bereitwillige Zahntechnikermeister suchen, um am jeweiligen Standort die neue und patientenbindende Qualität anbieten zu können. Bestehende Arbeitsabläufe, Schnittstellen und Aufgabenbeschreibungen müssen, um rentabel zu sein, individuell überdacht, modifiziert und in den Betrieben (Praxis, Labor, Fabrik) neu kommuniziert, verteilt und umgesetzt werden. Moderne Behand-

altruistischen Egoisten besteht, wirtschaftlich erfolgreich realisierbar. ZT

## ZT Kurzvita



Der Autor stammt aus Freiburg im Breisgau, lebt heute in München und ist Zahntechniker, Coach, Consultant und Controller. Seit 18 Jahren arbeitet er in der Dental-Branche. Aus der Erfahrung im Praxis-Alltag entwickelte er die 360°-Management-Methode für Zahnärzte, mit der er seit 1998 Zahnärzte und Zahntechniker in Teambildungsprozessen sowie bei der Organisationsentwicklung als Coach, Consultant und Controller begleitet.

## ZT Adresse

Christian F.-J. Stadelbacher  
Effnerstraße 48  
81925 München  
Tel.: 0 89/92 20 47 17  
info@stadelbacher.de  
www.stadelbacher.de

## Auch in Zukunft werden sich Patienten für das „Made in Germany“ begeistern.

Leistungssteigerungen sind mit dem altvertrauten Denken nicht mehr zu schaffen. Die Tugend der Selbstüberwindung wird zu einem der primären Erfolgsfaktoren für eine positiv

lungskonzepte wie beispielsweise das synoptische Behandlungskonzept (Strup, Türp, Witkowski, Hürzeler, Kern) sind nur mit einem lebendigen Team das aus kohärent Berufenen,

# Länger leben, mehr bezahlen

Gestiegene Lebenserwartung führt zu Beitragserhöhungen in der PKV

Düsseldorf (kh) – Die privaten Krankenkassen (PKV) werden ihre Prämien künftig kräftig anziehen. Ein Grund dafür ist die gestiegene Lebenserwartung der Versicherten. Damit reichen die Altersrückstellungen der Versicherer nicht mehr aus, um das erhöhte Krankheitsrisiko ihrer Beitragszahler im Alter abzudecken. Nach Angaben der Wirtschaftswoche werden die ersten privaten Krankenversicherer bereits für 2004 höhere Beiträge fordern. Dabei werde sich zusätzlich zu den gestiegenen Krankheitskosten nun auch die gestiegene Lebenserwartung der Versicherten in den neuen Prämien niederschlagen. Für das höhere Krankheitsrisiko im Alter bil-

den die privaten Versicherer Altersrückstellungen. Diese werden aus Beitragsüberschüssen gebildet, die entstehen, weil die jungen Versicherten mehr einzahlen als sie kosten. Bei der Berechnung der Altersrückstellungen und Prämien richten sich die privaten Versicherer nach den Statistiken über die Lebenserwartung ihrer Kunden. Diese Statistiken seien jedoch völlig veraltet, wie die Wirtschaftswoche die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zitiert. Die Behörde hatte die privaten Krankenversicherer in einem Rundschreiben dazu aufgefordert, ihre Rechnungsgrundlage „unverzüglich“ zu erneuern. Auf die Versicherungsexperten wartet

nun eine Menge Arbeit: Bis zum Herbst müssen für acht Millionen Privatversicherte die Tarife aktualisiert werden. Über die Höhe der Beiträge ab 2004 hüllen sich die meisten privaten Krankenversicherungen jedoch in Schweigen. Nur wenige gaben Zahlen bekannt, darunter die Signal Iduna, die ihre Beiträge auf Grund der neuen Statistik um durchschnittlich zwei Prozent anheben wird. Dagegen äußerte Versicherungsexperte Manfred Poweleit, Herausgeber des Branchendienstes „map-Report“, gegenüber der Wirtschaftswoche Vermutungen, dass im Branchendurchschnitt mit Zuschlägen von etwa fünf Prozent zu rechnen sei. ZT

# Bürgerversicherung kostet Milliarden

Zusatzkosten von drei Mrd. Euro bei Pflichtversicherung von Beamten

(kh) – Die Einführung der Bürgerversicherung würde Bund, Länder und Gemeinden mit Zusatzkosten von schätzungsweise etwa drei Milliarden Euro jährlich belasten. Dies geht aus Berechnungen des Deutschen Beamtenbundes (DBB) hervor. Die Zusatzkosten entstünden, weil die öffentlichen Arbeitgeber die Hälfte der fälligen Krankenversicherungskosten für ihre Beamten zu leisten hätten. Nach den Reformplänen des Gesundheitsexperten Karl Lauterbach nämlich müssten Beamte in die GKV eintreten. Bisher erstatten Bund, Länder und Gemeinden den Staatsdienern einen Teil der im Einzelfall entstehenden Krankheitskosten in Form

von Beihilfe. Den Restbetrag müssen die Beamten privat absichern. Wie ein Sprecher des Finanzministeriums gegenüber der Frankfurter Allgemeinen Zeitung bestätigte, kämen allein auf Nordrhein-Westfalen jährliche Mehrkosten von bis zu 543 Millionen Euro zu. Dabei beziehe sich diese Schätzung nur auf aktive Beamte, da die GKV wohl kaum bereit wäre, Leistungen für die Pensionäre zu übernehmen. Selbst wenn dies der Fall wäre, so der Sprecher, würde eine Bürgerversicherung das Land 50 Millionen Euro extra kosten. In der Auseinandersetzung um eine Reform des Gesundheitswesens regt sich immer mehr Wider-

stand gegen eine Bürgerversicherung. Auch Bundeskanzler Gerhard Schröder (SPD) übte Kritik an den Forderungen nach einer Bürgerversicherung. Diese Frage werde die Grünen und auch die SPD in nächster Zeit beschäftigen, „aber nicht mich“, sagte Schröder. Selbst Karl Lauterbach, der das Umverteilungsmodell entwickelt hat, rechnet nicht mit der baldigen Durchsetzung einer Bürgerversicherung. Im Gespräch mit tageschau.de sagte Lauterbach: „Ich vermute, dass die CDU sich letztlich gegen die Bürgerversicherung und für das Kopf-Prämien-Modell von Reinhard Rürup aussprechen wird.“ ZT

# ZT AUSBILDUNG

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

## Galvanoforming – Flüssiges Gold in Form gebracht

Im dritten Teil der kleinen Serie von ZT, BdH Matthias Ernst geht es um die anspruchsvollen Themen der Brücken- und Doppelkrontechnik. Doch keine Angst, auch diese beiden Themen sind für den Anfänger nach kurzer Übung erfolgreich anwendbar und erweitern das Spektrum der Galvanotechnik beträchtlich.

Befassten sich die ersten beiden Teile (ZT *Zahntechnik Zeitung* Nr. 6 u. 8) mit den Grundlagen, kommen wir nun zu den Feinheiten. Die Brückentechnik wurde aus dem Gedanken der Biokompatibilität des Gerüsts geboren. Bereits Mitte der 80er Jahre des letzten Jahrhunderts wurden Versuche unternommen die Galvanotechnik auch für Brücken einzusetzen. Schnell erkannte man jedoch, dass das weiche Galvanometall zur Herstellung von Brückengliedern nicht geeignet ist. Das Haupteinsatzgebiet ist nun mal die Verblendung mit Keramik und wie bereits in den vorangegangenen Berichten beschrieben, verliert das nach dem Abscheidungsprozess recht stabile Galvanogerüst durch Wärme- einwirkung und den damit verbundenen Rekristallisationseffekt seine ursprüngliche Festigkeit. Außerdem ist die nur 0,2 mm starke reine Goldschicht über einem Hohlraum viel zu dünn. Also kamen findige Zahn- techniker wie z.B. Gerold Klaus auf die Idee, vorgefer-

tigte Brückenglieder einzusetzen. Diese Fertigteile, vom damaligen Geschäftsstellenleiter der Firma Wieland Edelmetalle H. Jürgen Hepp, dem eigentlichen Förderer der Galvanotechnik in Deutschland, favorisiert und in den Markt eingeführt, setzten sich wegen ihrer sehr abstrakten und wenig Erfolg versprechenden Form jedoch nicht durch.

Einzig der zu diesem Zweck konzipierte Hochtemperaturkleber besitzt heute noch Relevanz. Er kann jedoch nur bei normal expandierenden Keramiken eingesetzt werden.

### Herstellung der Brückenglieder

Der Weg führte eindeutig zu gegossenen Brückengliedern aus Metall. Diese können nun auf mehreren Wegen mit dem Galvanometall verbunden werden. Erste Möglichkeit ist der oben beschriebene Kleber.

Zweite Möglichkeit ist das Aufgießen. Hier wird auf die vorher galvanisierten Kap-

pen ein Brückengerüst aus Wachs aufmodelliert, zusammen mit den Kronen abgehoben, eingebettet und gegossen. Dadurch entsteht eine gewisse Verschmelzung der beiden Metalle im Anlagebereich der Auflagen. Nachteil dieser Methode ist das zu verwendende Gussmaterial. Auf Grund des relativ geringen Schmelzpunktes des Goldes fallen viele hochstabile Legierungen weg. Das Verfahren eignet sich jedoch gut für die Verwendung von niedrigschmelzenden Keramiken. Eine weitere Variante ist das Einsintern eines gegossenen Brückenglieds. Hierfür benötigt man ein Duplikatmodell aus feuerfester Masse. Die fettfreien Kappen werden auf die Stümpfe aufgesetzt, an den Anlageflächen der Brückenanker wird Deckgold aufgetragen. Dann setzt man das Brückenglied in die vorbereitete Konstruktion, füllt eventuell noch vorhandene Spalten mit der Deckgoldmasse auf und brennt das Ganze im Ofen. Wer einen Laser im Labor hat, kann natürlich

die Kappen und das Brückengerüst verlasern. Hierfür benötigt man jedoch viel Erfahrung und Wissen um die unterschiedlichen Verhaltensweisen von Galvanogold und Gussmaterial – aber es funktioniert und das ist die Hauptsache.

### Das Übergalvanisieren eines Brückengliedes

Der von uns überwiegend verwendete Weg besteht im Übergalvanisieren des Brückengerüsts. Dieser Weg soll etwas näher beleuchtet werden. Im Vorfeld wird ein Brückengerüst gegossen. Wir verwenden hierfür meist eine CrCo-Legierung, da sie einerseits biokompatibel ist, andererseits auf Grund ihres hohen E-Moduls und ihrer hervorragenden Bruchdehnung sehr grazil gestaltet werden kann. Denn wir wollen möglichst wenig Platz für das Gerüst verschlecken und möglichst viel Raum für die Verblendung gewinnen. Auf einem Duplikatmodell aus Gips wird das gegossene Teil auf Passung kontrolliert. Ähnlich wie in der Kronen-

technik trägt man Silberleitlack auf die Stumpfpräparationen auf. Das fettfreie Brückenglied wird in den noch feuchten Lack eingesteckt. So entsteht eine Bindung von Silberleitlack und Gerüstmaterial. Die ganze Konstruktion hängt man, verbunden mit einem Kupferdraht, ins Galvanogerät. Im Anschluss erhält man ein komplett goldiges Gerüst. Dieses muss wie gewohnt von Gips und Silberleitlack befreit werden und steht danach zum Verblenden bereit. Wer sich mit Brücken aus Galvanometall beschäftigt, sollte bedenken, dass das Gerüstmaterial des Brückengliedes die Wahl der zu verwendenden Keramik einschränkt. Anders als das reine Galvanometall, das ja bekanntlich wegen seiner Duktilität mit allen Keramiken verblendet werden kann, bestimmt das Gussmaterial bzw. dessen Wärmeausdehnungskoeffizient die Verblendkeramik. Sehr wichtig bei der Brückentechnik ist bei allen Verfahren eine saubere und exakte Verarbeitung aller Materialien. Doch sollte dies für ei-

nen Zahntechniker eine Selbstverständlichkeit sein.

### Doppelkronen

Kommen wir nun zum zweiten Teil dieser Abhandlung, den Doppelkronen aus Galvanometall. Grundsätzlich kann man auch Primärkronen aus Galvanometall herstellen. Dies erfordert jedoch eine exakte und parallelwandige Beschleiftechnik des Behandlers. In den meisten Fällen wird das unmöglich sein, doch es gibt solche Fälle. An der Universität in Düsseldorf zum Beispiel wurden meines Wissens nach mehrere dieser Konstruktionen bei unterschiedlichen Patienten eingegliedert. Entstanden ist diese Technik eher zufällig. Zahntechniker Paul Rosenhain wollte „normale“ Kronen herstellen. Ein Stromausfall in seinem Labor unterbrach jedoch über eine Stunde lang den Stromfluss im Gerät. Als er dann die Kronen verblenden wollte, schälten sich wie bei einer Zwiebel mehrere dünne Schichten heraus. Damit war bewiesen: wird der Stromfluss einmal unter-



Abb. 1: Brückenglieder verlasert.



Abb. 4: Die fertige Brücke auf dem Modell ...



Abb. 7: Galvanische Sekundärkronen passen optimal.



Abb. 10: Die fertige Arbeit im Mund des Patienten. Deutlich sind die Abzugshilfen, die ein Ausgliedern erleichtern, erkennbar.



Abb. 2: Brückenglied eingalvanisiert, im Molarenbereich.



Abb. 5: ... und im Mund des Patienten.



Abb. 8: Zur Stabilisierung wird ein zirkulärer Ring um die Krone gelegt und mit einem Komposit-Kleber verbindet man Sekundärkrone und Tertiärstruktur.



Abb. 11: Auch auf Implantaten lassen sich ...



Abb. 3: Brückenglied eingalvanisiert, im Frontzahnbereich.



Abb. 6: Primärkronen werden zur Kraftumleitung immer mit zirkulärer Stufe gefertigt.

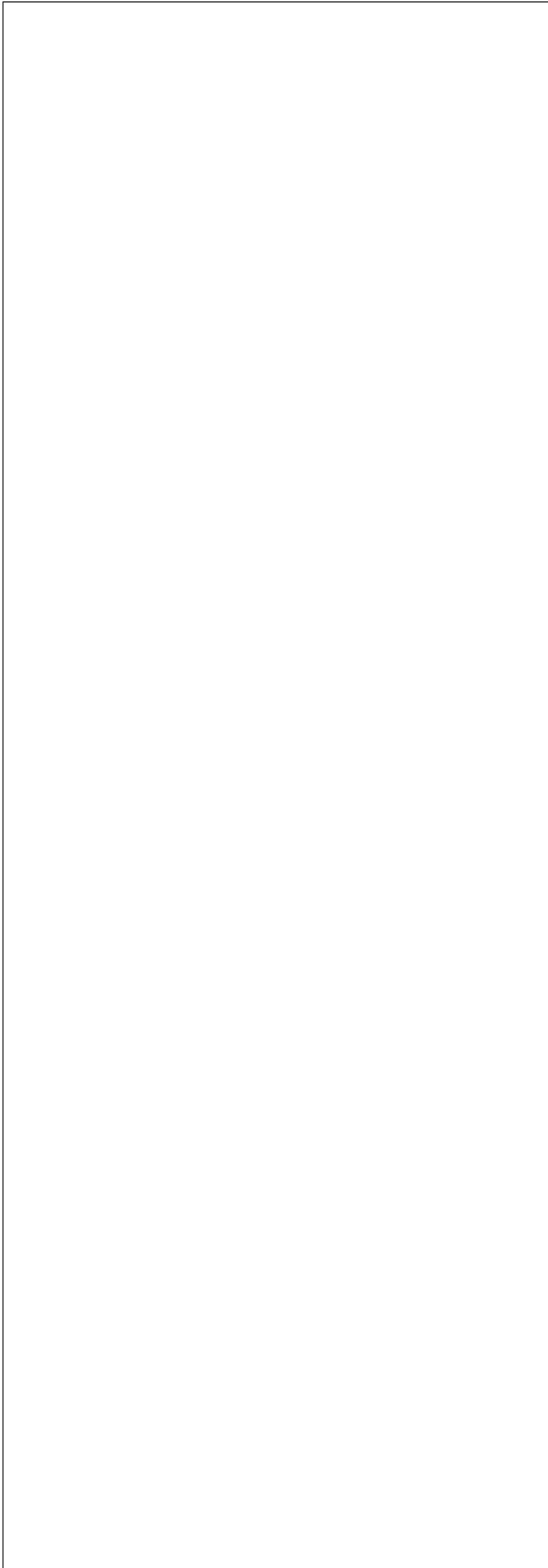


Abb. 9: Die Verblendung der Konstruktion erfolgt mit modernem Composit-Verblendmaterial.



Abb. 12: ... galvanische Kronen herstellen. Die Verbindung von Monometall und Präzision macht die Galvanotechnik hier zum idealen Einsatzgebiet.

ANZEIGE



brochen, verbindet sich galvanisch abgeschiedenes Metall nicht mit der Unterschicht. Die galvanische Doppelkrone war geboren. Heute stellt sie die sinnvollste und effektivste Art der Doppelkrone dar. Dabei spielt es keine Rolle, welches Material als Primärkrone verwendet wird. Da die Passung der Sekundärkrone nicht auf Haftreibung, sondern auf dem hydraulischen Prinzip beruht, wie Dr. Faber von der Universität Köln eindrucksvoll nachgewiesen hat, kann es auch zu keinem Reibungsverlust und damit zu einem Verlust an Tragekomfort kommen. Für den Patienten heißt das, die Haftung ist am Tag der definitiven Eingliederung genauso gut wie Jahre später.

#### Die Oberflächengestaltung der Primärkrone

Hat man eine metallische Primärkrone aus einer Gold-, CoCr- oder Titanlegierung, kann man auch direkt auf die Primärkrone galvanisieren. Man erspart sich damit das Dublieren und Herstellen von Duplikatstümpfen, obwohl auch diese Technik praktiziert wird. An der Gestaltung der Oberfläche einer Primärkrone scheiden sich die Geister. Die einen polieren ihre mit 0° gefrästen Primärkronen auf Hochglanz, andere wiederum lassen sie nach dem Fräsen matt, wieder andere fräsen mit 2° und bringen parallele 0° „Frikationsbohrungen“ an. Viele Wege führen nach Rom und jeder Techniker hat seine eigenen Erfahrungen gemacht. Wir polieren unsere mit 0° gefrästen Primärteile immer auf Hochglanz und haben damit die besten Erfahrungen gemacht. Zur Aufnahme von Druckkräften ist es bei der Doppelkronentechnik jedoch unerlässlich, die Primärteile mit einer Hohlkehlstufe zu versehen. Zusätzlich gewinnt man mit dieser Art der Gestaltung mehr Platz für die Verblendung und kann viel dünnere Primärkronen herstellen, als bei einer Tangentialpräparation ohne Stufe. Doch sind dies keine neuen Erkenntnisse, sondern in der Frästechnik schon seit Jahrzehnten bekannte Vorgaben.

#### Der Silberleitlack

Um das hydraulische Prinzip nutzen zu können, bedarf es zwischen Primär- und Sekundärkrone immer eines definierten Spaltes. Diesen schafft man mit dem Auftrag eines Silberleitlacks. Da mit dem Pinsel aufgetragene Schichten sehr ungleichmäßig sind, kamen findige Techniker auf die Idee, diese Schicht mittels Airbrush aufzusprühen. So können gleichmäßig dünne Schichten erzeugt werden. Allerdings macht diese Technik erst bei der gleichzeitigen Herstellung sehr vieler Kronen Sinn, denn der Reinigungsaufwand ist nach jedem Sprühvorgang sehr groß. Mittlerweile bieten unter anderem die Firmen Denta Techno Store (DTS), Euro-



Abb. 13: Der Silberlack wird heutzutage wegen seiner dünnen und gleichmäßigen Schicht meist aufgesprüht.

enta und Gramm Silberleitlack aus der Sprühflasche an. Hier sind die Vorteile der Sprühtechnik mit den Vorteilen der einfachen Reinigung optimiert. Jetzt ist der Stein der Weisen für diese Anwendung gefunden und eine gleichmäßigere Passung der Doppelkronen ist auch im kleinen Labor möglich.

#### Anbringen des Kupferdrahtes

Den Kontakt zwischen Krone und Galvanokopf schafft einmal mehr der Kupferdraht. Er kann auf verschiedene Art und Weise befestigt werden. Einige Kollegen lasern den Draht an der Innenseite der Primärkrone fest, andere isolieren einen abgeknickten Teil ab, legen ihn in das Kronenlumen und füllen den Innenraum mit temperaturbeständigem Kunststoff auf. Am sichersten ist nach wie vor das Auffüllen des Kronenlumen mit Gips und wie in der Kronentechnik das Einkleben des Kupferstabes und daran anschließend das Verbinden der zu galvanisierenden Flächen mit einer Straße aus Silberleitlack.

Ein Tipp nebenbei: alle nicht zu galvanisierenden Flächen mit Galvanowachs oder Abdecklack abdecken, sonst können die Teile nach dem Galvanisiervorgang nur mit viel Aufwand getrennt werden. Nach dem Galvanisiervorgang wird der Galvanoschwamm am Rand bis zur Fräsgrenze mit einem weißen Gummipolierer zurück geschliffen und anschließend der Silberleitlack im Säurebad entfernt. Nun kann man Primär- und Sekundärkrone ganz einfach trennen.

#### Die Oberflächenkonditionierung

Für einen Verbund mit der gegossenen Tertiärkonstruktion muss die Galvanokrone oberflächenkonditioniert werden. Dies geschieht mit dem Rocatec-Verfahren oder einem Metal Primer. Die endgültige Fixierung sollte nach Möglichkeit im Mund des Patienten stattfinden oder falls das nicht möglich ist, auf dem Meistermodell. Hierfür bieten unterschiedliche Hersteller Komposit-Kleber an. Grundsätzlich sind alle verwendbar, man sollte beim Verkleben im Mund allerdings auf die medizinische Freigabe des Produktes achten. Beim Verblenden und dem Auf- bzw. Fertigstellen der künstlichen Zähne handelt

es sich um dieselben Arbeitsschritte wie bei herkömmlichen Doppelkronen. Allein das Ergebnis bringt in unseren Augen bessere ästhetischere Resultate – und das zählt für den Patienten.

Das vermehrte Platzangebot verleiht jeder Composite-Verblendung Brillanz und senkt die Gefahr von Abplatzungen. Man gewinnt Prozesssicherheit und tut dem Patienten noch etwas Gutes.

#### Breites Spektrum der Galvanotechnik

Zum Schluss sei noch auf weitere Möglichkeiten der Galvanotechnik hingewiesen. Im Bereich der Implantologie hat sie schon ihren festen Stellenwert gefunden. Hier klappt die Kombination Monometall Titan und Monometall Galvano sehr gut, auch bei verschraubten Konstruktionen. Sicherlich ist jedoch die definitive Zementierung bei Galvanokronen vorzuziehen. Eine relativ junge Technik stellt das Überpressen von Galvanogerüsten dar. Hierbei kann man exakt passende Stufen erzeugen und gleichzeitig die Pufferwirkung des Metalls ausnützen. Durch das Galvanisieren auf Metall erlebt auch die Stegkonstruktion wieder Aufwind. Diese gerade in der Altersprothetik gerne eingesetzte Verankerungsform hilft auch schwierigste Fälle bzw. Formen zu lösen, die bisher in der Gusstechnik nur schwer zu realisieren waren. Obwohl die Galvanotechnik noch sehr jung ist, kann man mit ihr ein breites Indikationsspektrum abdecken. Und findig wie Zahntechniker nun mal sind, ist die Grenze sicherlich noch nicht erreicht. Die Industrie hilft uns mit immer neuen Maschinen und verbesserten Bädern – wir müssen diese nur für unsere Zwecke nutzen. Auch das Vorbeischaun in der Großindustrie hat dabei bereits zahlreichen Kollegen geholfen. Nur wer über den eigenen Tellerrand hinaus blickt, kann die Welt entdecken. Viel Spaß bei der Forschungsreise. **ZT**

#### **ZT** Adresse

Matthias Ernst  
c/o Ernst-Dental-Labor  
Barbarossaplatz 4  
97070 Würzburg  
Tel.: 09 31/5 50 34  
Fax: 09 31/1 42 45  
E-Mail: ernst-dental@web.de

## Galvano: Neue Zwei-Kammer-Technik sorgt für ökonomisches Arbeiten

DeguDent: So gelingt der Einstieg in ein besonders rationelles Verfahren

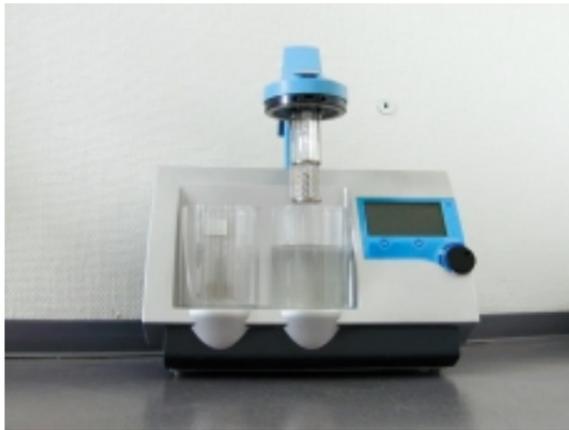


Abb. 1: Darin stecken neue betriebswirtschaftliche Möglichkeiten: Galvano-Gerät von DeguDent.



Abb. 3



Abb. 2 bis 5: Neue Chancen für die Gestaltung prothetischer Arbeiten, die höchste Ansprüche an Ästhetik und Bioverträglichkeit erfüllen, bietet diese Kombination: Cercon + Galvanogold. Fotos: DeguDent



Abb. 4

wird durch die innovative Zwei-Kammer-Technik noch zuverlässiger gesichert. Hinzu kommt eine wesentliche Zeit- und damit Kostenersparnis.

### Gut gewogen – Gold gewonnen

Weitere betriebswirtschaftliche Vorteile bringt eine genaue Kalkulation der einzusetzenden Menge an Gold-Flüssigkeit. Bei herkömmlichen Geräten wird sie einfach abgeschätzt. Zur Sicherheit nimmt man dabei meist etwas mehr, als tatsächlich benötigt wird. Mit dem neuen Gerät von DeguDent lässt sich dagegen nach Vorgabe bestimmter

Plus zu prothetischen Restaurationen für hohe Ansprüche.

### Gut galvanisiert – Partner für Zirkonoxid gewonnen

Die zukunftsreichsten Chancen dürften wohl in der Verbindung von Galvanogold und Zirkonoxid liegen. Denn diese bruchzähe und feste Keramik lässt sich in vielen Bereichen der Prothetik einsetzen. Mit dem CAM-System Cercon smart ceramics bietet DeguDent eine schon gut etablierte Bearbeitungsmethode für Zirkonoxid. Da das traditionelle Wachsmittel den Ausgangspunkt für entsprechende Kronen und Brücken darstellt, zeichnet sich die Methode durch die aus der Edelmetalltechnik gewohnten vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten aus. So stellt DeguDent dem Dentallabor nun aus einer Hand eine äußerst rationelle und ökonomische Galvanotechnik und eine ausgereifte Zirkonoxid-



Abb. 5

DeguDent steigt in die Galvanotechnik ein und bringt Ende des Jahres ein neues Gerät auf den Markt. Was für den größten Zahntechnik-Anbieter eine konsequente Ergänzung seines breit gefächerten Produktprogramms bedeutet, dürfte bei den Dentallabors auf großes Interesse stoßen. So viel ist sicher: Eine innovative Zwei-Kammer-Technik hilft, zeitaufwändiges Nachschleifen und Polieren von Galvano-Käppchen zu vermeiden. Einen weiteren Beitrag zu einer besonders wirtschaftlichen Herstellung von

Kronen und Brücken leistet die rechnergestützte exakte Kalkulation der einzusetzenden Goldmenge. „Die wesentliche Neuentwicklung, die wir als einziger Hersteller anbieten werden, besteht in der Integration einer Spülkammer in das Galvanogerät“, erläutert ZTM Markus Hares, Produktmanager Edelmetall und Galvano bei DeguDent. „So werden in einer ersten Kammer wie bei herkömmlichen Geräten die Käppchen hergestellt. Anschließend fährt das Bad automatisch in die zweite Kammer, in der die Objekte abgespült werden.“

### Gut gespült – Zeit gewonnen

Der Vorteil liegt auf der Hand: Nach den bisher üblichen Verfahren bleibt das Galvanokäppchen eine ganze Weile im Galvanisierungsbad stehen. In dieser Zeit können sich an der Oberfläche des Objekts Fremdpartikel niederschlagen. Dabei handelt es sich zum Beispiel um Gips oder Kunststoff, die in der Flüssigkeit gelöst sind. Später sitzen infolgedessen an der Grenzfläche von Gold und Keramik kleine Bläschen, die beim Brennvorgang nach außen dringen und an der Keramikoberflä-

che Unebenheiten bilden können. Dies erfordert dann eine aufwändige Nachbearbeitung durch Schleifen und Polieren. Die Zwei-Kammer-Technik des neuen Geräts von DeguDent hilft, diese unerwünschten Komplikationen dank des automatischen Spülvorgangs in der zweiten Kammer zu vermeiden. Darüber hinaus ist der Galvanisierungsvorgang normalerweise bereits in vier bis fünf Stunden und somit während des Arbeitstages abgeschlossen. Längere Standzeiten über Nacht, wie sie heute oft üblich sind, werden daher vermieden. Die Qualität der fertigen Arbeit

Parameter – wie etwa der gewünschten Dicke des galvanischen Käppchens – eine automatische Berechnung der „richtigen“ Gold-Menge vornehmen. Neben dem Gewinn von Arbeitszeit und Arbeitsmaterial (sprich: Gold) verheißt die Galvanotechnik von DeguDent eine hohe Bioverträglichkeit und erweiterte ästhetische Gestaltungsmöglichkeiten. Sehr dünn auslaufende oxidfreie Metallränder beeinflussen den Zahnfleischsaum positiv. Und der warme Goldton der Käppchen verbindet sich mit gut eingeführten Keramiken wie Duceragold/-Kiss oder Duceram

technologie zur Verfügung. Es ist zu erwarten, dass die Kombination dieser beiden Spitzentechnologien in zahlreichen klinischen Situationen bzw. bei hohen ästhetischen Anforderungen neue Lösungsmöglichkeiten erlauben wird. **ZT**

### ZT Adresse

DeguDent GmbH  
Postfach 13 64  
63403 Hanau  
Tel.: 0 61 81 / 59-57 76  
Fax: 0 61 81 / 59-59 62  
E-Mail: juergen.pohling@degudent.de

## Digitale Farbnahme – ästhetisch und wirtschaftlich

Die elektronische Bestimmung von Zahnfarben gewinnt immer mehr an Bedeutung, da sie dem Zahntechniker Sicherheit vor Farbabweichungen bietet. In der neuesten Version des DSG 4 PLUS der Firma Rieth stecken vier Jahre Markterfahrung.



Neues Metall-Glaslook-Design.



Praxis – Farbabnahme.

Die Zahnfarbenbestimmung in der Zahnarztpraxis ist ein gängiges Verfahren, das dem Patienten den Gang ins Labor und dem Techniker den Gang in die Praxis erspart. Dazu entwickelte die Firma Rieth ein Farbbestimmungsgerät, das bisher typische Fehlerquellen einer visuellen Farbbestimmung eliminiert und den dentalen Alltag aller Beteiligten erleichtert. Faktoren wie Beleuchtung, Tageszeit, Umgebungseinflüsse, Mundhöhle, Gingiva und indi-

viduelles Sehvermögen werden plötzlich unwichtig und verlieren ihren Einfluss auf die naturgetreue Reproduktion der Zahnfarbe einer Keramik- oder Kunststoffkrone. Es erkennt eine klare Farbunterscheidung im Verlauf, zum Beispiel die Übergänge von Hals, Dentin und Schneide ebenso wie von mesial nach distal. Aussagen wie „etwas heller“ oder „etwas dunkler“ weichen einer eindeutigen Quantifizierung von Mischfarben. Das Gerät gibt

Farbmischungen in klaren Relationen an, wie beispielsweise A2 70 %/C3 30 %.

### Einfacher Ablauf der Farbbestimmung am Patienten

Zunächst wird an der übersichtlichen Benutzer-Software der Patient und das bearbeitende Labor eingetragen, bzw. angeklickt, das bevorzugte Zahnfarbsystem des gewünschten Keramikherstellers

ausgewählt, wie zum Beispiel Vita, Vita 3D, Ivoclar, DeTrey und neu, die in der Schweiz und USA verbreiteten Noritake-Farben. Nach einer professionellen Zahnreinigung wird in den Bereichen Hals, Dentin und Schneide mindestens je eine Messung durchgeführt. Die Messung erfolgt an der Stelle, die die Grundfarbe am besten repräsentiert. Die grazile Messsonde (Mess-Fläche  $\varnothing$  1,5 mm<sup>2</sup>) setzt man mit einem Mess-Öltröpfchen, um Verspiegelungen zu

ANZEIGE

vermeiden, auf den Zahn direkt auf. Der Zahn wird durch das integrierte LED-Ringlicht kegelförmig ausgeleuchtet, die Farberkennung kann dadurch nicht von Streulichtquellen beeinflusst werden. Die Messung selbst wird über den Fußschalter oder PC-Funktionstaste ausgelöst. Hat der Zahn mehrere farblich voneinander abweichende Zonen, so können beliebig viele weitere Messungen durchgeführt werden. Auf diese Weise kann der Farbverlauf eines Zahns genau charakterisiert werden. Neu beim DSG 4 PLUS ist die Mess-Automatik, bei der die Messpunkte über die Software automatisch vorgegeben werden. Möglich ist eine Voreinstellung von 3,6 oder 9 Messpunkten. Studien und Tests haben ergeben, dass eine 3-Punktmessung als Grundfarbauswahl visuelle Ergebnisse bei weitem übertrafen, denn das Auge kann innerhalb kleinster Zonen Farbunterschiede nicht trennen, sondern entscheidet nach dem Gesamteindruck.

#### Alles auf einen Blick

Danach wird das Messprotokoll per Mausklick ausgedruckt auf dem neben der Farbzusammensetzung des Zahns die zu verwendende Keramik sowie die Praxis und Patientendaten ersichtlich sind. Individuelle Merkmale wie Mamelons, Schmelzrisse, Kreidelflecken und die Breite von Hals, Dentin und Schneide können manuell ergänzt werden. Für zusätzliche Informationen steht auf dem Messprotokoll ein weiteres Textfeld zur Verfügung. WIN 2000/WIN XP-Anwender können herkömmliche Digitalbilder des Zahnes oder Panoramaaufnahmen gleichzeitig zum Protokoll auf dem Bildschirm einblenden – mit Windows Bild- und Faxanzeige. Das Messprotokoll eignet sich zusätzlich hervorragend als Dokument zur Versorgungsberatung. Der Patient kann über seine individuelle Zahnfarbe und Farbverlauf aufgeklärt werden. Das unterstreicht die Aussage: Die GK bezahlt eine Grundfarbe – bessere Farbversorgung ist eine private Zusatzleistung. Neu ist auch die integrierte E-Mail-Funktion, mit deren Hilfe sich die Messung direkt an das Dentallabor versenden lässt. Diese Form der digitalen Farbnahme birgt gleichzeitig eine Qualitätssicherung (QS) der angefertigten Arbeit in sich. Denn eine digitale Farbnahme verbessert die grundsätzliche Sicherheit für eine gute Farbversorgung, eine digitale Kontrolle der angefertigten Arbeiten bringt höchstmögliche Sicherheit. Die QS kann über ein integriertes Programm mit DSG 4 PLUS erfol-



QS-Programm-Modus.



Grafik-Interface.



Screen-Anzeige mit Digitalbild.



Schlanke Mess-Sonde.

gen. Das verbundene Dentallabor ruft dazu nur die einzelnen Messpunkte auf und tastet die jeweiligen Zonen an der Arbeit mit der Mess-Sonde ab. Am Bildschirm sieht man eventuelle Farbabweichungen zur Vorgabe des Originalzahnes im Farbenspektrum, der Helligkeit und Farbsättigung. Wird darüber hinaus ein digitales Bild angehängt, hat der Techniker ausreichend Information für eine ästhetische Farbproduktion.

#### Alle profitieren

Es hat sich gezeigt, dass die exakte Farbbestimmung mit DSG 4 PLUS über PC oder Notebook eine direkte Kommunikation und somit erhebliche Vorteile für den Patienten, den Zahnarzt und für das Labor bringt.

#### Vorteile für den Patienten

- Ästhetisch optimaler Zahnersatz. Farbbestimmung kann zeitnah zu jeder Uhrzeit durchgeführt werden – zusätzliche Termine zur Farbbestimmung entfallen.
- Kein Zeitaufwand für die Fahrt in das Dentallabor zur Farbbestimmung.
- Keine zusätzliche Sitzung für wiederholtes Eingliedern der fertigen Arbeit bei Farbabweichungen.
- Keine Kontrollsitzen mehr erforderlich.

#### Wirtschaftlichkeit für den Zahnarzt

- Keine zusätzliche Sitzung

für wiederholtes Eingliedern oder Kontrolle der fertigen Arbeit.

- Die Farbbestimmung kann von einer Mitarbeiterin durchgeführt werden.
- Die Farbbestimmung kann zu jeder Tageszeit durchgeführt werden.
- Geringer Zeitaufwand.
- Eindeutiger Auftrag an das Labor.

#### Wirtschaftlichkeit für das Labor

- Eindeutig quantifizierte Vorgabe vom Zahnarzt.
- Keine Nacharbeit auf Grund falscher Farbvorgaben.
- Bei Farbnahme im Dentallabor: zu jeder Tageszeit möglich, geringer Zeitaufwand bei der Farbnahme, kann problemlos von einem Mitarbeiter/in durchgeführt werden, keine zusätzliche Sitzung für wiederholtes Eingliedern bei Farbabweichungen.
- Qualitätssicherung in der Zahnfarbe.
- Optimale Kundenbindung durch Farbkommunikation.

Das System besteht aus der Hardwareinheit DSG 4 PLUS im modernen Metall-Glaslook-Design.

Das schlanke Gehäuse ist Platz sparend und hat eine integrierte, praktische Sondenablage. Die neue Benutzersoftware präsentiert sich im aktuellen Windows XP-Auftritt.

Ein kostenloses Infopaket mit Wirtschaftlichkeits-Auswertungen und Studien können vom Hersteller direkt angefordert werden. **ZT**

#### ZT Adresse

A. RIETH.  
Feuerseest. 16  
73614 Schorndorf  
Tel.: 0 71 81/25 76 00  
Fax: 0 71 81/25 87 61  
E-Mail: info@a-rieth.de  
www.a-rieth.de

#### **ZT** Kurz und Knapp

Die Vorteile des DSG 4 PLUS Systems kurz und knapp

- Ausschluss von Umgebungseinflüssen, die eine visuelle Farbwahl stark beeinträchtigen.
- Eindeutige Messergebnisse, die sämtliche Nuancierungen klar quantifizieren. (Mischfarben in 5 % Schritten).
- Zusätzliche Informationen zur Helligkeit (Value) und Sättigung (Chroma) einer Farbe.
- Einfache und schnelle Farbbestimmung, die auch von einer Mitarbeiterin durchgeführt werden kann.
- Das grazile Design der Messsonde ermöglicht exakte Messungen auch im Seitenzahnbereich.
- Einfache, anwenderfreundliche Soft- und Hardware.
- Präzise Umrechnung der LAB-Messergebnisse von einem Farbsystem (z. B. Vita) in ein anderes (z. B. Ivoclar).
- Farbbestimmung auf natürlichen Zähnen, Kunststoff- und Keramikrestorationen sowie auf Konfektionszähnen möglich.
- Präzise Charakterisierung auf Grund beliebig vieler Messpunkte am Zahn.
- Eine Kontrolle der fertigen Arbeiten sichert die Qualität im Labor. Integriertes QS-Programm.



## Der neue Spezialhartgips BonDano von WIEGELMANN Dental

Der auf mineralischen Rohstoffen basierende Hartgips BonDano (Klasse 3 lt. DIN EN 26873) zeichnet sich durch eine äußerst feine Körnung aus. Beim Einfließen des Gipsbreis mit Hilfe eines Rüttlers in den Abdrucklöffel wird durch die Körnung ein feines, angenehmes Fließverhalten erzeugt. Nach Beenden des Rüttelvorganges geht BonDano sofort in eine cremig-sahnige Konsistenz über. Zudem ergibt die Körnung eine sehr dichte Oberfläche, für Modellhartgipse eine hohe Härte (> 110 N/qmm) und niedrige Expansion (max. 0,12 %).

Die Besonderheit von BonDano gegenüber anderen Modellhartgipsen liegt in der Möglichkeit, die Abbindegeschwindigkeit durch Verlängern oder Verkürzen der Rührzeiten zu beeinflus-

sen. So kann beispielsweise durch Verlängern der Standardrührzeit im Vakuumgerät von 30 Sekunden auf 40 Sekunden die Gießzeit von 4



BonDano – Klasse 3-Spezialhartgips.

auf 2 Minuten und die Abbindezeit bis zum Entformen von 30 auf 15 Minuten reduziert werden. Umgekehrt ist es beim Ausgießen

vieler Modelle möglich, die Gießzeit mehrere Minuten zu verlängern, indem die Rührzeit um einige Sekunden verkürzt wird. Durch die

Möglichkeit der Einflussnahme auf das Gieß- und Abbindeverhalten ist BonDano universell einsetzbar und spart Kosten, beispielsweise

für einen speziellen Gips für Reparaturen. Auf Grund der dichten Oberfläche sind die abgebundenen Modelle von hoher Lagerstabilität und eignen sich hervorragend für Dokumentations- und kieferorthopädische Modelle.

Das Material ist in Kartons zu 20 kg abgepackt und in den Farben blau und weiß erhältlich. Proben werden auf Anfrage kostenlos zugesandt. **ZT**

### **ZT** Adresse

WIEGELMANN Dental GmbH  
Landsberger Straße 6  
53119 Bonn  
Tel.: 02 28/98 79 10  
Fax: 02 28/9 87 91 19  
E-Mail: dental@wiegelmann.de  
www.wiegelmann.de

ANZEIGE

## Titanbearbeitung leicht gemacht

Der Werkstoff Titan lässt sich mit konventionellen Fräsern nur sehr schwer bearbeiten. Der Eindringwiderstand lässt sich nur unzureichend überwinden und es kann zu einer unerwünschten Wärmeent-

wickelung bei deutlich reduzierter Wärmeentwicklung überwunden. Dem Anwender stehen 13 Instrumente in anwendungsspezifischen Formen und Größen zur Verfügung.



XTi-Verzahnung

wicklung kommen, mit der Folge von Oxidbildungen an der Oberfläche des Materials. Hier bietet BUSCH Hartmetall-Fräser mit XT-Ti-Verzahnung an. Die Instrumente mit Kreuzverzahnung haben einen leichten Rechtsdrall der Führungsschneiden und zeichnen sich durch tiefe Spanräume aus. So wird der

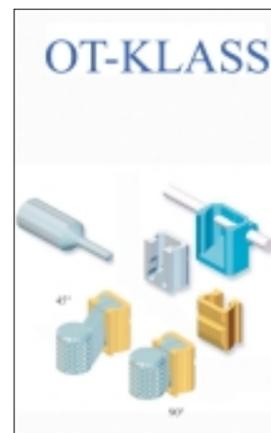
Weitere Informationen können Sie beim Hersteller anfordern. **ZT**

### **ZT** Adresse

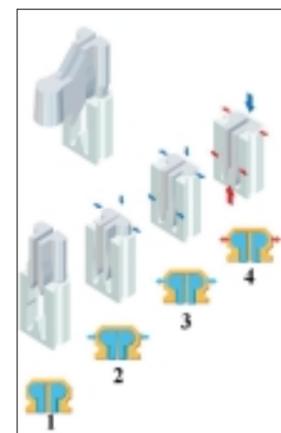
BUSCH & CO. KG  
Unterkaltenbach 17-27  
51766 Engelskirchen  
Tel.: 0 22 63/86-0  
Fax: 0 22 63/2 07 41

## OT-KLASS

Das sich selbst aktivierende Attachment



Das OT-KLASS ist in 45° und 90° erhältlich und wird mit Sicherungsstift sowie Keramikspacer geliefert.



Die Patrizie wird beim Eingliedern leicht komprimiert, um dann hörbar in Endposition einzurasten.

Das OT-KLASS Attachment ist das weltweit einzige Konstruktionselement, das sich selbst aktiviert. Die bisher üblichen und notwendigen Aktivierschrauben entfallen. Bis zu einem gewissen Grad gleicht das OT-KLASS normalen Verschleiß selbstständig aus. Beim Eingliedern gleiten die Patrizienlamellen friktionslos, also ohne Reibungsverlust in ihre Endposition. Dort verrasten sie hörbar.

Dies ist für den Patienten ein deutliches Zeichen, dass die Prothese in die Endposition gebracht wurde. Der Keil am Boden der Patrizie bewirkt diese automatische Verrastung.

Durch den patentierten Konus ist das problemlose Wechseln der Patrizie und sogar noch ein Kürzen in

diesem Bereich möglich, wobei die Bauhöhe des Geschiebes ohnehin lediglich 3,6 mm beträgt. Die Patrizie ist TiN (Titan Nitrit) beschichtet und kann mit allen Legierungen verwendet werden, weil sie eingeklebt wird. Durch das Einkleben entfällt jeder negative Wärmeinfluss. Erst nach vollständiger Fertigstellung der Keramikkrone wird die Patrizie eingeklebt. **ZT**

### **ZT** Adresse

Servo-Dental  
Rademacher & Dörken oHG  
Rohrstr. 30  
58093 Hagen-Halden  
Tel.: 0 23 31/95 91-0  
Fax: 0 23 31/95 91-40  
E-Mail: info@servo-dental.de  
www.servo-dental.de

# ZT SERVICE

## Schweißgerät auf Tour durch Deutschland

Praktisches Arbeiten stand im Vordergrund

Das Interesse war groß, so dass bei C. Hafner nicht nur die Nachmittagstermine in den großen Städten in Deutschland komplett ausgebucht waren, sondern zusätzlich noch Vormittagstermine organisiert werden mussten. „Mit diesem großen Erfolg des auf der IDS vorgestellten Micro-Impulsschweißgerätes haben wir bei weitem nicht gerechnet“, so Marketingleiter Ingo Schiedt. „Wir haben jetzt bereits Wartelisten für weitere Workshops.“ Neben einem Vortrag zu den Themen „Aktuelle Gerätetechnologien und Anwendungsgebiete der dentalen Schweißtechnik“ konnten die Teilnehmer das Gerät, mit zum Teil selbst mitgebrachten zahntechnischen Arbeiten, auf Herz und Nieren testen. Eine stabile Verbindung beim Fügen von zahntechnischen Arbeiten ist von entscheidender Wichtigkeit, da verschiedene Kräfte wie z.B. Druck-, Scher-, Biege- und Zugbeanspruchung sowie Torsions-

kräfte auf den Zahnersatz wirken.

### Steuerbare punktgenaue Schweißtechnik

Als Verbindungstechnologie stehen in der Zahntechnik das Löten und das Schweißen zum Fügen von Legierungen und Monometallen zur Verfügung. Beim Phaser MX1 wird die Energie eines gepulsten Plasmastrahls verwendet, welcher die Möglichkeit schafft, thermische Energie mittels Lichtbogen auf Metallflächen zu bringen, um diese damit aufzuschmelzen. Die Energie ist steuerbar und kann den spezifischen Materialien und Schweißgeometrien angepasst werden. Mit dieser Energie wird eine, der Laserqualität entsprechende, punktgenaue Schweißtechnik durchgeführt. Der PHASER MX1, ein neuartiges Mikro-Impulsschweißgerät, das punktgenaues Schweißen in Laserqualität zu geringen Investitionskosten ermöglicht, eignet sich sowohl

für Neuanfertigungen als auch für Reparaturen. Das Anwendungsspektrum entspricht dem eines Laserschweißgerätes.

Die entstehenden Schweißpunkte und -nähte sind sauber und oxidfrei, da beim „Phasern“ Schutzgas durch das Handstück direkt auf die Schweißstelle geleitet wird. Im Gegensatz zum Löten ist die Wärmeeinflusszone beim

Schweißen mit dem PHASER MX1 so gering, dass problemlos in unmittelbarer Nähe von Verblendungen oder Kunststoffteilen gearbeitet werden kann. Präzise Schweißungen z.B. an Kombinationsarbeiten können somit ohne vorherige Demontage der Arbeit ausgeführt werden. Außerdem kann auf Lote verzichtet werden. Auf diese Weise werden Materialmix

und damit einhergehende Potenzialdifferenzen, Spaltkorrosion sowie daraus resultierende gesundheitliche Belastungen des Patienten von vornherein vermieden. Zusätzlich überzeugt der Einführungspreis des Gerätes: er liegt nur bei einem Viertel des Preises für einen Laserschweißer. Weitere Workshopstermine sind auf Anfrage zu erfahren. **ZT**

### ZT Adresse

C. Hafner GmbH + Co.  
Gold- und Silberscheideanstalt  
Bleichstr. 13-17  
75173 Pforzheim  
Tel.: 02 31/9 20-0  
Fax: 0 72 31/9 20-2 08  
E-Mail: dental@c-hafner.de  
www.c-hafner.de



Praktischer Workshop ...



... mit dem PHASER MX1 (Vertrieb durch C. Hafner, Pforzheim).



Brückenverschweißung.



Bügelbruchreparatur.



Erweiterung Basisteil MG.

## Sechs Zahntechnische Meisterbetriebe zertifiziert

Bisher gibt es nur sehr wenige Dental-Labore in Deutschland, die die Europäischen Zertifizierungskriterien erfüllen. Fast ein Jahr

hat es gedauert, bis alle Schritte erfüllt waren, die eine Zertifizierung nach DIN ISO 9001/2000 eines Zahntechnischen Labors erfor-

dert. Nur mittelständische Unternehmen, die an ihrer Organisation nach der ISO 9000 ff ernsthaft gearbeitet haben, erhalten das Zertifikat

des QZV (Verein zur Qualitätssicherung und Zertifizierung für den Mittelstand). Dies manifestiert sich nicht in übermäßig viel Dokumentation, sondern in der Motivation und organisierten kundenorientierten Arbeit aller Mitarbeiter. Sechs Dentallabore aus dem südbayerischen Raum haben sich zu einem Arbeitskreis zusammengefunden und in akribischer Kleinarbeit ein Management-Handbuch erstellt, das es erlaubt, alle Arbeitsschritte sowie alle für eine zahntechnische Arbeit notwendigen Materialien lückenlos nachzuvollziehen. Eineinhalb Jahre haben die Dentallabore dafür aufgewendet, diese Dokumentation zusammenzustellen.

Dipl.-Ing. Angelika Pindur-Nakamura sowie Hochschulprofessor Dr. Gerhard Knauer haben die Betriebe dabei begleitet und auch die dafür notwendigen Audits

durchgeführt. Dies alles gibt nun dem Patienten und Zahnarzt die Sicherheit, dass die Arbeit im deutschen Meisterlabor angefertigt wurde und alle dafür nötigen Materialien das CE Zeichen tragen. Um das Ganze nun natürlich auch entsprechend vermarkten zu können, wurde Dipl.-Betriebswirtin Brigitte Mendle – eine Spezialistin in Sachen Marketing und Öffentlichkeitsarbeit – für einen Workshop verpflichtet, der den Betrieben neue Möglichkeiten in Sachen der Eigenvermarktung aufzeigte. Aus den Händen von Professor Dr. Knauer von der Fachhochschule München und Mitglied des QZV konnten die Betriebsinhaber dann im Rahmen einer Feierlichkeit im Leipheimer Zehntstadel die Zertifizierungsurkunden entgegennehmen.

Wir garantieren dem Patienten, dass die von uns gefertigten zahntechnischen Arbei-

ten strengsten Qualitätskontrollen unterliegen und ausschließlich in unseren Laborräumen gefertigt werden. Zahnarztpraxen, die mit zertifizierten Labors zusammenarbeiten, haben anderen gegenüber aus vorgeannten Gründen einen Wettbewerbsvorsprung. Schon alleine daher wird die Zertifizierung, wie auch schon in verschiedensten anderen Branchen, im zahntechnischen Bereich immer öfter eine wichtige Rolle spielen. „Es hat unsere Betriebe ein ganzes Stück weiter gebracht und die Zusammenarbeit mit den teilnehmenden Betrieben war vorbildlich“, so der einhellige Tenor der sechs Laborinhaber.

Der Arbeitskreis bleibt auf jeden Fall bestehen, und wie die Betriebe mitteilen, ist der nächste Workshop bereits für November geplant. (Roland Mendle, Zahntechnikmeister) **ZT**



Aus den Händen von Prof. Dr. Gerhard Knauer konnten sechs südbayerische Dentallabore ihre Zertifizierungsurkunden in Empfang nehmen. (v.l.n.r.: Dipl.-Betriebswirtin (FH) Brigitte Mendle, ZTM Roland Mendle (Phoenix Dental) Leipheim; ZTM Wolfgang Baecker, Grünwald; ZT Ulrich und Ingrid Eschle, Weißenhorn; Heide und ZTM Alfred Schreiner, Bad Abbach; ZT Regina und ZT Michael Groß, Siegsdorf; Ingrid und ZTM Eugen Manolache, Neuburg/Do.; Dipl.-Ing. Angelika Pindur-Nakamura; Prof. Dr. Gerhard Knauer)

# Neue Wege zur fertigen Totalprothese kennen lernen

VUZ-WEITERBILDUNG: TIF-Grundaufstellungskurs mit Auszubildenden und Zahntechnikermeistern

Zehn Teilnehmer aus sieben Dentallaboratorien, Auszubildende im ersten Lehrjahr und selbstständige Zahntechnikermeister. Was klingt, wie eine Anspielung auf Werner Höfers „Internationaler Fröhschoppen“ längst vergangener Fernsehtage, ist ein höchst aktuelles Seminar mit Zahntechnikermeister Cüney Sefer: „Grundaufstellungskurs nach TIF“. Eine gemeinsame Wochenendveranstaltung der Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ, und der Merz Dental GmbH im Paderborner Dentallabor Schnitz (form+funktion).

Ziel der zweitägigen Weiterbildung war es, neue Wege zur fertigen Totalprothese kennen zu lernen. Begonnen wurde mit einer exakten Modellanalyse (Integralzähne/Merz), bei der wichtige Referenzpunkte und Linien auf dem Modell farblich eingezeichnet wurden.

Beispielsweise retromolares Polster, Kieferkammlinien, Lippenbändchen, Gaumenfallen oder auch Papilla inzisiva. Danach ging es gleich an das praktische Aufstellen. Ausgehend von einer festgelegten Kauebene wurde der gesamte Unterkiefer fertig aufgestellt. Zuerst die UK-Front, dann die UK-Seitenzähne in Funktion und Statik. Die besondere Aufgabenstellung bei der UK-Aufstellung war die exakte Platzierung des unteren Molaren am tiefsten Punkt des Kieferkamms.

Die Aufstellung des Oberkiefers erfolgte im Frontzahnbereich ausschließlich nach ästhetischen Kriterien, während die Platzierung der Seitenzähne im Oberkiefer ausschließlich statische Anforderungen erfüllen musste (3-Punkt-Kontakte). Ausgehend im Übrigen nicht wie üblich mit den Front-, sondern mit

den Seitenzähnen. Zuerst der OK 6er, dann komplettierten der 4er und 5er die Aufstellung. Alle Drei mussten eine Tripotisierung haben, was nach überzeugender Auffassung der Kursteilnehmer gut funktioniert. Jedenfalls wurde nach einer kurzen Eingewöhnungsphase begeistert festgestellt, wie zügig und effektiv 28er Zähne doch aufgestellt werden können. Ein weiteres Highlight des Kurses: Ausmodellieren mit dem Prem Eco Line Aufstellungswachs.

## Tipps und Tricks für den Laboralltag

Referent Cüney Sefer demonstrierte in diesem Zusammenhang, wie mit diesem Wachs nicht nur formstabile Prothesenbasen hergestellt werden können, sondern er präsentierte auch ausgefallene Techniken, um eine größt-



Auszubildende und Meister aus VUZ-Partnerbetrieben in einem gemeinsamen Weiterbildungsseminar im ostwestfälischen Paderborn.

mögliche Natürlichkeit der Zahnfleischgestaltung zu erreichen.

Tipps und Tricks, die in der Alltagsarbeit im Labor ohne gro-

ßen Aufwand und Probleme zur Qualitätssteigerung des Produkts angewandt werden können. Zahntechnikermeister Udo Goebel, Mitglied der VUZ: „Wenn Freude an der Arbeit sowohl für den Auszubildenden als auch für den Meister das Ergebnis von Weiterbildung sind, so wie in diesem Fall, dann können wir in diesem Bereich gar nicht genug tun.“

Ein besonderes Dankeschön der Teilnehmer ging nicht nur an den fachkundigen Referenten Cüney Sefer und Industriepartner Merz Dental, sondern auch an den Paderborner Laborchef Michael Schnitz. Die Gastfreundschaft habe

wesentlich zur lockeren Atmosphäre beigetragen. Und wie wichtig bei solchen Anlässen ein zwangloser Erfahrungsaustausch unter Kollegen ist, stellten auch die Auszubildenden im Kreise der Fortbildungswilligen fest. **ZT**

## ZT Adresse

VUZ Vereinigung Umfassende  
Zahntechnik e.V.  
Emscher-Lippe-Str. 5  
45711 Datteln  
Tel.: 0 23 63/73 93-0  
Fax: 0 23 63/73 93-10  
E-Mail: info@vuz.de  
www.vuz.de

ANZEIGE

# Marketingtage

Trends und Entwicklungen direkt vor Ort

Im Zuge der Marketingtage quer durch die Republik fand bei herrlichstem Sonnenschein jetzt auch eine Veranstaltung direkt in den Firmengebäuden der Schütz-Dental Group, Hersteller von Hightech-Systemen für Zahnarzt und Labor, statt. Für die Besucher stellte sich als besonderes Highlight

Hightech-Image“ waren gut besucht. Außergewöhnlich großen Andrang fand das Thema Bleaching, zu dem sogar eine Live-Demo präsentiert wurde.

Jetzt ziehen die Marketingtage der Schütz-Dental Group weiter nach Berlin (17.10.), Essen (8.10.), München (5.11.), Würzburg



Direkt vor Ort – in den Firmengebäuden der Schütz-Dental GmbH – konnten sich die Besucher der Marketingtage über neueste Trends und aktuelle Entwicklungen informieren.

die stündlich durchgeführten Firmenrundgänge heraus. Quer durch alle Abteilungen wie beispielsweise Forschung und Entwicklung, Technik oder Produktion erhielten alle Teilnehmer einen Einblick in die tiefsten Gefilde des Unternehmens.

Aber auch die Vorträge zu den Themen „Implantieren ohne finanzielles Risiko“, „Hygiene bis in die letzte Ritze – SeptProtection per Knopfdruck“ und „Die Laser-Praxis – mit minimalem Aufwand zu maximalem

(12.11.) und Kassel (19.11.). Alle Interessenten sind herzlich eingeladen und erhalten weitere Informationen unter Telefon (0 60 03/8 14-6 20). **ZT**

## ZT Adresse

Schütz-Dental GmbH  
Dieselstr. 5-6  
61191 Rosbach  
Tel.: 0 60 03/8 14-0  
Fax: 0 60 03/8 14-9 06  
E-Mail: info@schuetz-dental.de  
www.schuetz-dental.de

# Friadent Symposium: Hochkarätige Wissenschaft für 1.600 Teilnehmer

Das 10. Internationale Friadent Symposium fand vom 14. bis 17. Mai 2003 in Mannheim statt. Im Fokus der Jubiläumsveranstaltung standen die

57 namhafte Referenten aus 12 Ländern legten ihre neuesten Studien vor und gaben ihre praktischen Erfahrungen weiter.

Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie an der Medizinischen Universität Wien, Österreich, Prof. Dr. Georg-Hubertus Nentwig, Direktor

der Poliklinik für Zahnärztliche Chirurgie des ZZMK der Universität Frankfurt am Main sowie Prof. Dr. Dr. Heiner Weber, Direktor der Abtei-

lung Zahnärztliche Prothetik an der Zahnklinik der Universität Tübingen. Das von Jahr zu Jahr an Bedeutung und Reputation gewinnende Symposium konnte jetzt sein zehntes Jubiläum feiern. Entsprechend glanzvoll war auch die Festveranstaltung, die Dentsply Friadent unter dem Motto: „Celebrate the World“ für die Gäste ausgerichtet hatte. Im Mannheimer Herzogenriedpark erlebten die Kongressteilnehmer einen Abend der Superlative – einen internationalen Marktplatz mit Künstlern der Spitzenklasse und Feinköchen aus aller Welt.

Schon seit die Implantologie von der Versorgung des unbezahnten atrophierten Kiefers auf die moderne Art der Restauration ausgeweitet wurde,

liegt das Augenmerk für die erfolgreiche Implantation auf Fragen nach der Knochenqualität und der Osseointegration, nach der Implantatgerechten Kraftübertragung der Kaukräfte, nach dem richtigen Zeitpunkt für die Belastung sowie nach Erhalt und Rekonstruktion des Weichgewebes. Diese Themen spiegeln sich dementsprechend auch in den Vorträgen des 10. Internationalen Friadent Symposiums, die die interessantesten aktuellen Studien, Lehrmeinungen und neuesten Verfahren wiedergaben. Auf das nächste Friadent Symposium in zwei Jahren darf jeder gespannt sein! **ZT**



Das wissenschaftliche Präsidium setzte sich aus drei führenden Klinikern, Prof. Dr. Dr. Rolf Ewers, Prof. Dr. Dr. Heiner Weber und Prof. Dr. Georg-Hubertus Nentwig (v. l. n. r.), zusammen.



Unterhaltung der Extraklasse auf dem 10. Internationalen Friadent Symposium.

## ZT Adresse

Friadent GmbH  
Steinzeugstr. 50  
68229 Mannheim  
Tel.: 06 21/43 02-000  
Fax: 06 21/43 02-011  
E-Mail: info@friadent.de  
www.friadent.de

ANZEIGE

Themen Knochenregeneration, Prothetik und Funktion, Implantatoberfläche und Sofortimplantation sowie Weichgewebemanagement. Der Kongress wagte auch einen Überblick und Rückblick auf vier Dekaden erfolgreicher Implantologie und spannte den Bogen bis in die nahe Zukunft. 1.600 Experten aus aller Welt waren der Einladung der Dentsply Friadent gefolgt. Es erwartete sie eine hochkarätig besetzte Veranstaltung mit der Elite der dentalen Implantologie.

Das Programm bestand aus einem zweitägigen Vorkongress mit Live-Operationen und einem ebenfalls zweitägigen Hauptkongress mit parallel stattfindenden Themensitzungen sowie je einem speziellen Vortragsblock für Zahntechniker und zahnmedizinische Fachangestellte. Weitere Anregungen kamen von Posterausstellungen und Vorträgen. Drei führende Kliniker bildeten das wissenschaftliche Präsidium: Prof. Dr. Dr. Rolf Ewers, Direktor und Vorstand der Klinik für

## Versandboxen und vieles mehr im neuen Katalog von Licefa

Jedes Jahr zum Frühjahr/Sommer bringt die Firma Licefa einen neuen Verpackungskatalog heraus. So auch dieses Jahr die Ausgabe 2003/2004.



### Was sind die Neuheiten?

- Der Katalog umfasst nunmehr 128 Seiten und enthält eine Vielzahl von neuen Standardverpackungen.
- 2003 wurde eine komplett neue Internetseite eingerichtet, wo alle Licefa-Artikel gelistet sind und mit Hilfe verschiedener Suchmaschinen gezielt gefunden werden können, unter [www.licefa.de](http://www.licefa.de).
- Der Katalog besteht aus 12 Rubriken: Runddosen, Rechteckdosen, Sortimentskästen, Werbeverpackungen, Koffer und Schaumstoffeinlagen, Transportkästen, Aufbauschränke, leitfähige- und SMD-Verpackungen, Dentalverpackungen, Notfall- und Erste-Hilfe-Verpackungen, Optik-Trays sowie tiefgezogene Trays.
- Es wurden mehrere Hotlines eingerichtet, wo der Kunde alle seine kompetenten Ansprechpartner

finden kann, z.B. Besuchswünsche unter der Tel.-Nr. 0 52 22/28 04 41, technische Verpackungsfragen 052 22/28 04 11.

Der Licefa-Katalog kann kostenlos angefordert werden. **ZT**

### ZT Adresse

Licefa Kunststoffverarbeitung GmbH & Co. KG  
Lemgoer Straße 11  
32108 Bad Salzflufen  
Tel.: 0 52 22/28 04 69  
Fax: 0 52 22/28 04 35  
E-Mail: info@licefa.de  
www.licefa.de

## SCHWEIßEN OHNE LASER.



Im Vergleich zum Laser:  
Ergebnis: 100%  
Investitionen:  
Nur ca. 20%



**C. HAFNER**  
FÜR DENTALE EXZELLENZ

Der PHASER MX1 ist ein neuartiges Micro-Impulsschweißgerät mit überzeugenden Produktvorteilen:

- Für alle zahntechnischen Schweißarbeiten
- Punktgenaues Schweißen in Laserqualität
- Leistung und Impulsdauer individuell regelbar
- Oxidfreie, saubere Schweißpunkte und -nähte
- Hochwertiges Stereo-Zoommikroskop mit LCD-Shutter

Rufen Sie uns für weitere Informationen zum Ortstarif an:  
Tel. 0180-17231-02 bis -05. Oder schicken Sie uns den Coupon.

C. Hafner GmbH + Co.  
Gold- und Silberscheideanstalt  
Bleichstraße 13-17  
75173 Pforzheim  
Tel. (07231) 920-153  
Fax (07231) 920-159  
E-Mail: dental@c-hafner.de  
www.c-hafner.de

Senden Sie mir bitte weitere Informationen.  
Meine Adresse:

DEZ70003

**ZT Kurznotiert**

**Implantate sind kein Luxus.** Dies bestätigte der Bundesgerichtshof in einem Urteil (BGH, Urteil vom 12.03.03 – IV ZR 278/01). Danach dürfen private Krankenversicherer Implantate nicht mehr als luxuriös bezeichnen. Begründet wurde das Urteil mit der medizinischen Notwendigkeit von Implantaten. Mit dem Urteil ist auch der Verweis auf günstigere Behandlungsmethoden unzulässig. (Zahn-News 4/03)

**Eine informative Bakterienfibel** für die ganze Familie hat Ivoclar Vivadent herausgebracht. Die Broschüre mit dem Titel „Bakterien – der Feind in meinem Mund“ vermittelt Hintergründe über Bakterien, Mundhygiene und Ernährung und wurde in Zusammenarbeit mit der Poliklinik für Präventive Zahnheilkunde der Universität Jena entwickelt. Mit dem ansprechenden Leitfaden für den täglichen Gebrauch ergreift Ivoclar Vivadent die Initiative in Sachen Patienteninformation. Zahnärzte können die Broschüre anfordern (Tel.: +423 235 3535; E-Mail: info@ivoclarvivadent.com)

**Zu Wort kommen** nun auch die Bürger selbst: In einer groß angelegten Online-Umfrage möchte BIG – Die Direktkrankenkasse in Kooperation mit dem Online-Portal krankenkasse.de die Deutschen zur Krankenversicherung befragen. In der Befragung geht es um die Beurteilung bestehender Reformvorschläge und die Bereitschaft der Versicherten, selbst Verantwortung für die Kostenentwicklung im Gesundheitswesen zu übernehmen. Den Fragebogen finden Sie unter: www.krankenkasse.de und www.big-direkt.de (ots)

**Im Zuge der Gesundheitsreform** sollen alle Arztpraxen zukünftig einem internen Qualitätsmanagement unterliegen. Die Ärzte sind dann sogar dazu verpflichtet, entsprechende Maßnahmen durchzuführen. Unterstützt werden sie dabei von den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen. Diese sollen regelmäßig einen Bericht über solche Aktivitäten veröffentlichen. (Freier Verband Deutscher Zahnärzte e.V.)

**Vericon Ratgeberreihe** von T-Online ist raus. Neben Themen aus den Bereichen Job und Karriere finden sich in der von Fachautoren verfassten Ratgeberreihe auch Tipps für Gesundheit und Wellness. Zum Beispiel der Ratgeber „Bodyforming – Krafttraining für Einsteiger“: 35 Seiten mit Farbbildern, eine Planungsanleitung zum Trainingsstart sowie einer Vielzahl von Übungen. Alle Vericon-Ratgeber gibt es unter www.t-online.de/vericon-gesundheit (bzw. vericon-karriere). (ots)

**Fortbildungsverpflichtung** für alle Ärzte. So sieht es eine Regelung vor, die in der anstehenden Gesundheitsreform umgesetzt werden soll. Durch eine interessensunabhängige Fortbildung sollen die Ärzte zur Qualitätssicherung beitragen. Wer gegenüber den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen keinen Fortbildungsnachweis erbringt, muss Abschläge in der Vergütung hinnehmen. Mit dem Entzug der Zulassung müssen dagegen Ärzte rechnen, die eine Fortbildung verweigern. (Freier Verband Deutscher Zahnärzte e.V.)

# CAD/CAM-Live-Event in Stuttgart

Anlässlich seines 25-jährigen Bestehens veranstaltet der Verein der ehemaligen Meisterschüler, Freunde und Förderer der Berufsfachschule für Zahntechnik, Stuttgart e.V., VdMZ, am Samstag, 18.10.2003 ab 8.00 Uhr in den Räumen der Hoppenlauschule in Stuttgart ein CAD/CAM-Live-

Event. Die Firmen 3M Espe, Bego, DCS, DeguDent, Girschbach, KaVo, Nobel Biocare, Sirona und Wol-Dent GmbH präsentieren ihre Systeme. Jeder Anbieter erhält ein Modell, auf dem ein dreigliedriges Brückengerüst im Seitenzahnbereich hergestellt werden soll. Die Situation wird, je nach

Wunsch am Mittwoch, Donnerstag oder Freitag unter Aufsicht eingescannt, das Modell danach wieder abgegeben. Am Samstag demonstrieren die Anbieter die Leistungsfähigkeit ihrer Systeme. Unter den kritischen Augen der anwesenden Teilnehmer werden die Firmen am Samstag die

mitgebrachten Unterlagen der Zahntechniker einscannen und vor Ort bearbeiten. Am Abend werden die Ergebnisse verglichen. Der Eintritt ist frei, für Verpflegung wird gesorgt. Spenden gegen Spendenquittung sind willkommen. Der VdMZ bittet um eine formlose Anmeldung per Fax. **ZT**

**ZT Adresse**

Verein der ehemaligen Meisterschüler, Freunde und Förderer der Berufsfachschule für Zahntechnik, Stuttgart e.V., VdMZ  
Gewerbliche Schule im Hoppenlau  
Rosenbergstr. 17  
70176 Stuttgart  
Tel.: 07 11/2 24 02 41  
Fax: 07 11/2 24 02 20

## „Eine Pflichtveranstaltung für jeden Laborinhaber“

Zielgerichtetes Marketing mit der Labor-Management-Reihe

Die Fortbildungsreihe „Labormarketing und -management“ bei DeguDent in Hanau hat nun schon eine zweite Gruppe von Dentallaborinhabern genutzt. Auch diesmal stießen die Strategien und Anregungen der Referenten Wolfgang Arnold und Klaus Osten, beide Zahntechnikermeister und Dental-Marketing-Experten, auf reges Interesse. Verteilt über insgesamt sechs Monate kamen die Teilnehmer an sechs Seminartagen zusammen, um eine Vielzahl an Grundideen und konkreten Maßnahmeplänen aufzeigen zu bekommen.

„Man merkt sofort, dass die Herren Arnold und Osten aus der Praxis sprechen“, urteilt Kursteilnehmer Rolf-Steffen

Banda vom Labor Centric SP aus Oberursel. „Alle Strategien und Instrumente sind absolut aus dem Alltag gegriffen und lassen sich schnell und sicher umsetzen.“

Eine Vielzahl der präsentierten Ideen können schnell im Laboralltag angewendet werden, womit es unmittelbar zu einer Optimierung des Laboralltags und der Kundenbeziehung kommt. Zu den Bestandteilen des Kurses zählen daneben ein ebenso umfangreiches und wie schlüssig aufgebautes Seminarskript. Musterverträge und Beispiele auf CD-ROM komplettieren das Konzept und machen den Teilnehmer die Umsetzung ins eigene Labor leicht. Dazu trägt überdies die persönliche Betreuung

durch die Referenten im Anschluss an die Seminarreihe bei. So zeigten sich die angereisten Laborinhaber denn auch rundum begeistert. Die DeguDent-Strategie, wie sie in dem Kurs „Labormarketing und -management“ zum Tragen kommt, bringt Helmut Scheuner, Vertriebsleiter Deutschland, auf den Punkt:

„Über die rein zahntechnischen Themen hinaus sprechen wir unsere Kunden ausdrücklich als Unternehmer an und unterstützen sie in dieser Rolle – insbesondere im Marketing. Denn hier liegt ein wichtiger Schlüssel für den zukünftigen Erfolg im immer härteren Wettbewerb der Betriebe.“

Ihren eigenen Anteil am Ge-

lingen der Veranstaltung hatten sicherlich auch die traditionelle Gastfreundschaft und die ausgezeichnete Betreuung durch die Mitarbeiter von DeguDent. Weitere Veranstaltungen werden bundesweit an verschiedenen Orten angeboten. Die geplanten Termine können bei den regionalen DeguDent VertriebsCentren angefragt werden. **ZT**



Rundum begeistert zeigten sich die Teilnehmer des Kurses „Labormarketing und -management“ der Firma DeguDent.

**ZT Adresse**

DeguDent GmbH  
Otfried Groß  
Postfach 13 64  
63403 Hanau  
Tel.: 0 61 81/59-58 47  
Fax: 0 61 81/59-59 62  
E-Mail: otfried.gross@degudent.de

## Klinische Erfahrungen sind eine Werbung für Vollkeramik

SIEGEN: „Praxis Live“ mit 100 Gästen aus Zahnmedizin und Zahntechnik/Expertentipps zur Doppelmischtechnik

In jetzt fünf Jahren der klinischen Erprobung vollkeramischer Kronen- und Brückenrestorationen nach dem Cercon-Verfahren ist es in keinem Fall zu einer Gerüstfraktur bei Einzelkronen oder mehrgliedrigen Brücken gekommen. Dabei wurden seit dem Beginn der Langzeitstudien an der Universität Zürich bis heute über 200 Restaurationen einer klinischen Beobachtung unterzogen. Insbesondere die Tatsache, dass drei- bis fünfgliedrige Brücken im Seitenzahnbereich im bisherigen Untersuchungszeitraum ohne Fraktur geblieben sind, dokumentiert nach Überzeugung von Dr. Sven Rinke, Hanau, die einzigartige Festigkeit des Werkstoffs Zirkonoxid und seine Eignung für die zahnärztliche Erprobung. Vor dem Hintergrund der klinischen Erfahrungen präsentierten der Hanauer Cercon-Spezialist Dr. Rinke gemein-

sam mit seiner Kollegin Dr. Rafaela Jenatschke vor 100 Zahnmedizinern und Zahn Technikern, sowie deren Praxis- und Laborteams aus der Region Siegerland, die Anwendung von Zirkoniumdioxid im zahnmedizinischen Alltag. Eine multimediale Live-Veranstaltung, zu der das vor 35 Jahren gegründete Dentallabor Strunk, Siegen, eingeladen hatte. Zahn Technikermeister Klaus Strunk, Chef von über 30 Mitarbeitern, ist Vorstandssprecher des Qualitätsbündnisses Vereinigung Umfassende Zahn-technik, VUZ.

### Tipps und Tricks aus erster Hand

Ein Schwerpunkt der ganztägigen Live-Präsentation, die mit der Präparation für Keramikveneers (Veneer an einem Incisivus) begann, waren Tipps und Tricks für die erfolgreiche Anwendung der

Doppelmischtechnik. Der Referent empfahl dabei die Anwendung von laborgefertigten individuellen Löffeln – oder zumindest die Individualisierung eines konfektionierten Abformlöffels (Rimlock-Löffel) mit distaler Abdämmung aus lichterhärten dem Kunststoff oder thermoplastischem Material. Die Abformung kann nach den Erfahrungen des Rinke-Teams mit allen in der Prothetik üblichen Abformmaterialien erfolgen (Hydrokolloid, Polysiloxane, Polyether). Bei der Verwendung von Polysiloxanen können sowohl das Korrekturverfahren als auch die Doppelmischtechnik angewendet werden. Bei Polyethermaterialien kann nur die Doppelmischtechnik genutzt werden. Der besondere Tipp: Sowohl bei der Anwendung der Korrektur- als auch bei der Doppelmischtechnik empfiehlt sich nach der Applikation der niedrigviskosen



100 Zahnärzte und Zahn Techniker sowie deren Praxis- und Laborteams verfolgten auf Großleinwänden auch die selektive Ätztechnik zur Befestigung eines Veneer-Provisoriums.

Komponente eine Verteilung des Abformmaterials im Luftstrom. So wird eine gute Benetzung der Stumpfoberfläche sichergestellt.

### Topthema: Abrechnung

Darüber hinaus wurden den interessierten Gästen in der Siegerlandhalle Cercon-Konzepte für die konventionelle und adhäsive Befestigung einer dreigliedrigen Cercon-Brücke mit Panavia 21 „live“ in Bild und Fachkommentar übermittelt. Das galt ebenso für die Step-by-Step-Zementierung eines Cerco-Veneers und eine Oberkieferversorgung als Demonstration einer vollkeramischen Brückenkonstruktion. Ein probater Weg zum vollkeramischen Behandlungskonzept.

### Tipps zur fairen Liquidation

Dass gute Zahnheilkunde fair zu liquidieren ist, steht außer Frage. Dr. Sven Rinke gab diesbezüglich Abrechnungstipps aus der Praxis. Beispielsweise für die Abrechnung vollkeramischer Kronen- und Brückenkonstruktionen beim gesetzlich und privat versicherten Patienten. Klaus Strunk, Gastgeber von „Praxis Live“ in Siegen: „Eine Thematik, der angesichts der problematischen Entwicklung im Bereich der Finanzierung und Abrech-



Dr. Sven Rinke: Klinische Erfahrungen sind die überzeugendste Werbung für Vollkeramik.

nung von Zahnersatz immer größere Bedeutung zukommt“. Und in seiner Funktion als Vorstandssprecher der Vereinigung Umfassende Zahn-technik, VUZ, fügte Strunk an: „Die erneut ausgesprochen positive Reaktion unserer Gäste aus Zahnmedizin und Zahn-technik bestätigt für VUZ-Mitgliedsbetriebe den Auftrag, die Serie der Cercon-Aktionen und qualifizierten Informationsveranstaltungen konsequent fortzusetzen.“ **ZT**

**ZT Adresse**

VUZ Vereinigung Umfassende Zahn-technik e.V.  
Emscher-Lippe-Str. 5  
45711 Datteln  
Tel.: 0 23 63/73 93-0  
Fax: 0 23 63/73 93-10  
E-Mail: info@vuz.de  
www.vuz.de



Der Siegerner Dentalunternehmer Klaus Strunk begrüßte 100 Zahnärzte und Zahn Techniker zu einer ganztägigen Live-Veranstaltung.



Gastgeber Klaus Strunk, ZTM aus Siegen und Vorstandssprecher des Qualitätsbündnisses VUZ.

**ZT Veranstaltungen September**

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
September 2003			
11. September	Rosbach	LWI-II Laserschweißtechnik (Grundlagen) Schütz-Dental GmbH	Fr. Hoffmann, Tel.: 0 60 03/81 46 20
12./13. September	Hamburg	Modellgusstechnik nach dem Siladent-System (Klammernguss), dentacolleg GmbH & Co. KG	Herr Krause, Tel.: 0 40/28 49 19-00
13. September	Hamburg	Norddental (Fachmesse)	Tel.: 02 21/931813 50-60
13. September	Pforzheim	Oberfläche und Textur, Girrbach Dental GmbH	Fr. Weber, Tel.: 0 72 31/95 72 21
13. September	Nürnberg	Polyglas-Restaurationen: Inlay-Veneer Heraeus Kulzer GmbH & Co. KG	Fr. Krupkat, Tel.: 0 61 81/35 39 26
15./16. September	Berlin	Variationen der Veneer-Technik, DeguDent GmbH	Fr. Hippler, Tel.: 0 30/8 96 62-201
15./16. September	Hanau	Vollkeramik Cargo – Cargo für Fortgeschrittene – „Der Natur ganz nah“, DeguDent GmbH	Fr. Zlebak, Tel.: 0 61 81/59 58 82
19. September	Dresden	Messeabend der Wieland Dental+Technik GmbH & Co. KG mit Vorträgen zu IMAGINE REFLEX-New generation Ceramics	Tel.: 03 51/81 70 30
19./20. September	Stadthagen	Biotan-Kombinationsmodellguss, Schütz-Dental GmbH	Fr. Hoffmann, Tel.: 0 60 03/81 46 20
20. September	Wachtberg	Procera Implant Bridge – Die moderne Gerüsttechnik, Nobel Biocare Deutschland	Tel.: 02 21/5 00 85-1 61
22./23. September	Schwaig	„Von der Krone zum Zahn“, Live-Event einer Vollkeramikquadrantensanierung 24–27 mit Patient, VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG	Tel.: 0 77 61/56 22 35
25. September	Schlieren, Schweiz	Die abnehmbare Versorgung mit dem Bränemark System® – Modul 4, Nobel Biocare Deutschland	Barbé Isabelle, Tel.: +41 (0)432113250 (isabelle.barbe@nobel-biocare.com)
26. September	Berlin	Modellherstellungskurs: „Das Modell“ – Die Visitenkarte des Labors, picodent GmbH	Fr. Fischer, Tel.: 0 22 67/65 80 11
26./27. September	Pforzheim	Keramik II – Schichttechnik für Fortgeschrittene Girrbach Dental GmbH	Fr. Weber, Tel.: 0 72 31/95 72 51

**Private Anzeigen: 5 Zeilen nur 20,- €**

Zusätzlich in *KN Kieferorthopädie Nachrichten* und *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis* gesamt nur 30,- €.

je weitere Zeile 2,00 €  
Chiffre zusätzlich 2,50 €  
Dieses Angebot gilt nur für private Gelegenheitsanzeigen.

Mein Text:

1 \_\_\_\_\_  
2 \_\_\_\_\_  
3 \_\_\_\_\_  
4 \_\_\_\_\_  
5 \_\_\_\_\_  
6 \_\_\_\_\_

Bitte senden Sie den Betrag als Scheck oder Schein an:  
*ZT Zahntechnik Zeitung*  
Anzeigen-Service  
Life! media  
z.Hd. Frau Birgit Baltzer  
Jessenstr. 13  
22767 Hamburg

Name \_\_\_\_\_  
Straße \_\_\_\_\_  
PLZ/Ort \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_

Ihre Anzeige kann erst nach Bezahlung veröffentlicht werden.

Stempel/Unterschrift \_\_\_\_\_

Pro Zeile max. 30 Zeichen.

**ZT Kleinanzeigen**

**ZT Reise & Erholung**

**Teneriffa**  
Traumlage über Atlantik  
erstkl. FeWo  
für 2–4 Pers. v. Koll.  
zu vermieten  
Tel./Fax: 00 34/9 22 57 19 21  
E-Mail: 922571921@terra.es

**FLORIDA – GOLF von MEXICO**  
Luxusvilla am Wasser.  
Top-Lage  
gr. Solar-Pool und Boot,  
exkl. und kompl. Ausstattung  
von privat zu verm.  
Tel./Fax: 0 60 21/5 76 0 8

**Südkärntner Seen**  
Baden – Bergwandern –  
Surfen – Segeln.  
Ausflüge n. Venedig &  
Verona – Pilze & Heidelb.  
\*alleinsteh. Ferienhaus  
ohne Mitbewohner,  
sehr ruhige, herrl. Lage nahe  
Presseggersee  
\* Müller, Weiherstr. 21,  
89257 Illertissen,  
Tel.: 0 73 03/62 0 7

**Sri Lanka**  
Luxus Kolonialstil-Villa in  
Park mit Pool, direkt am  
Strand, 2–10 Pers.,  
Klimaanlage, Auto und  
Personal, an Kollegen z.v.  
Tel.: 01 70/9 95 97 77  
www.hilmer-lodge.de

**Hiddensee, Reetdachhaus**  
3 Min. z. Strand,  
hoher Komfort, Sauna,  
Wohnung f. 2–4 Pers. 405,- bis  
690,- €/Wo.  
Wohnung f. 8 Pers. 870,- bis  
1.660,- €/Wo.  
mit Kamin u. Galerieraum;  
Tel.: 0 30/3 23 58 93  
www.derfuchsbau.de

**Exkl. Landhaus am See**  
reetged., Mecklenb. Schweiz,  
Sandstrand, Steg, Sauna,  
2 FeWo je 130 qm, bis 8 Pers.,  
Kamin, Galerieraum  
Preise: 485,- bis  
1.329,- €/Wochen  
Tel.: 0 30/3 23 58 93  
www.derfuchsbau.de

**DRESDEN!**  
Schön, wie vor der Flut!  
FeWo 54 qm, zentral, ruhig,  
ab 3 Tage, für  
2–4 Pers. ab 40,- €  
ganzjährig zu vermieten  
Tel. 03 51/4 76 25 40

**Südfrankreich**  
FeHa. mit eigen. Tennis-  
platz, Pool, gr. Garten, für  
8 Pers. zu verm.  
Tel.: 01 71/4 74 20 10

**Bonaire – Haus –  
Meerblick**  
bis 6 Pers. zu vermieten  
Tel.: 0 59 06/4 52 0.  
0 59 05/94 57 30

**ZT Reisebüro**

**Canada**  **USA**

**Reisen mit dem Wohnmobil**

**Canada: 3-wöchige Einwegmiete Von West nach Ost**  
in komfortablen Wohnmobilen,  
Alle Fahrzeuge Modelljahr 2003!  
Komplettreise inkl. Linienflug ab/bis  
allen deutschen Flughäfen, 1 Hotel-  
übernachtung, 20 Tage Wohnmobil  
inkl. vieler Freikilometer, kompletter  
Ausstattung, alle Versicherungen  
Reisezeit September/Oktober  
Pro Person ab € 989,-

**USA: All-Inklusiv-Special 14–25 Tage Urlaub = 1 Preis!**  
Wohnmobilmiete ab/bis Los Angeles,  
San Francisco, Las Vegas oder New York.  
Motorhome 23-25' inklusive 1.000 Frei-  
meilen, komplette Ausstattung und allen  
Versicherungen Pro Person ab € 269,-  
Campingausstattung für 2 Personen  
und allen Versicherungen

**Günstige Linienflüge gleich mitbuchen!**  
z.B. Los Angeles ab € 450,- inkl. aller Steuern und Gebühren

Weitere aktuelle Reiseschnäppchen: z.B. **3 = 1 USA Special** von November bis Ende  
März 2004. 3 Wochen mieten = 1 Woche zahlen z.B. in Kalifornien, Nevada oder Texas.  
Pro Person ab € 135,-!

Informationen und weitere Angebote bei:  
**AfS-Reisen**  
Jessenstr. 13, 22767 Hamburg  
Tel.: 0 40/3 89 51 96 • Fax: 0 40/3 89 07 55 • www.afs-reisen.de • E-Mail: afs@gallun.de

**Ferien in Ahrenshoop**



- interessantes, ungewöhnliches, jedoch ortstypisches kleines **Boddenhaus** • Reetdach • Nähe Althäger Hafen • 115 qm • 7 Betten • offene Kamine • Dampfsauna • Strandkorb • Landhausküche • Dielenboden • Bauerngarten
- 3-geschossige **Maisonettewohnung** unter Reet • individuell, geschmackvoll und gemütlich eingerichtet • mit antikem Ofen • zwei Bäder • Westterrasse • Strandnähe • Kinder und Hunde willkommen

**Vermietung über Fax: 09 11/5 70 26 24**

Preis/Haus/Wohnung  
A: 190,00/95,00 € B: 160,00/80 € C: 130,00/65,00 €

**ZT Geschäftsverbindungen**

**Zary (Sorau) – Polen**  
Arzneimittel, Verbandstoffe usw. als Spende  
für die „Humanitäre Apotheke“ u.  
das Kreiskrankenhaus gesucht.

Uhlen Apotheke  
Uelzener Str. 6  
29571 Rosche  
Tel.: 0 58 03/5 00

**ZT Geldmarkt**

**NDAC**  
Niedersächsischer Aktienclub  
www.ndac.de

„Die meisten Leute interessieren sich für Aktien, wenn alle anderen es tun. Die beste Zeit ist aber, wenn sich niemand für Aktien interessiert.“  
Warren Buffet

**+ 19,5% seit Jahresanfang**  
ausgezeichnet vom Wirtschaftsmagazin FOCUS-MONEY  
**FORDERN SIE UNSER KOSTENLOSES INFOPAKET AN**  
Internet www.ndac.de, ☎ 07 00/63 22 63 22, Fax 05 81/3 89 36 05  
Niedersächsischer Aktienclub, Ostpreußenring 9, 29525 Uelzen

**Gewerbliche Kleinanzeigen in ZT über:**

**Life! media**

**Anzeigen-Service für den ZT-Markt**

**Gewerbliche Anzeigen nur 3,90 € pro mm**

ANSPRECHPARTNERIN Frau Birgit Baltzer  
0 40/38 90 40-22 • Fax: -10  
baltzer@lifemedia-agentur.de  
Jessenstr. 13 • 22767 Hamburg

nächster Erscheinungstermin: 06. Oktober 2003  
Anzeigenschluss: 22. September 2003

**ZT Finanzberatung**  
**www.delevie.de**

**ZT Weinversand**  
VINOTECA24  
Die besten Weine gibt's in Italien oder direkt bei uns  
www.vinoteca24.de

**ZT Versicherung**  
**www.berufsunfähigkeit-versichern.de**

