

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

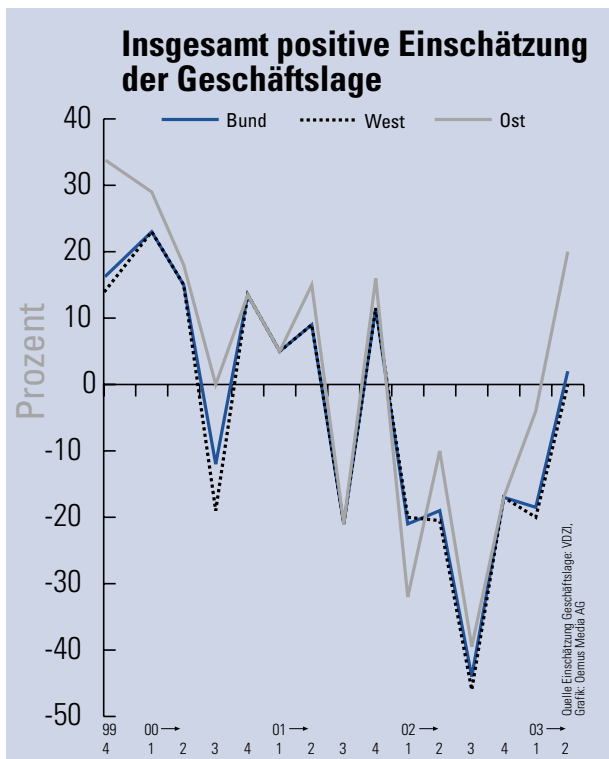
Gesundheitsreform	Eigenkapitalbeschaffung	Funktion im Wandel	CAD/CAM auf dem Prüfstand
Die Gesetze des deutschen Gesundheitswesens und deren Folgen für das Zahntechniker-Handwerk im Überblick.	Möglichkeiten und Vorteile einer Unternehmensfinanzierung unabhängig von Bank und Börse.	Nur der Blick auf's Ganze schafft funktionellen Zahnersatz. ZTM Stefan Schunke zeigt, worauf es ankommt.	600 Teilnehmer beim CAD/CAM-Event in Stuttgart – Zehn Systemanbieter stellten sich einem Vergleich.
ZT Politik_5	ZT Wirtschaft_11	ZT Technik_15	ZT Service_21

Vorzieheffekte wegen Gesundheitsreform / VDZI befürchtet Strohfeuer

Auftragslage wieder steigend

Auf Grund der im Gesundheitsmodernisierungsgesetz vorgesehenen privaten Absicherung zum Zahnersatz seien nach dem neuesten Konjunkturbarometer 2/03 des VDZI bereits im 2. Halbjahr Vorzieheffekte zu erkennen. Diese würden den Geschäftslageindex der Laboratorien „positiv beeinflussen“.

Dreieich (rd) – Die Betriebsinhaber würden erstmals seit Zwangsabsenkung um gesetzlich veranlassten 5 % die momentane Geschäftslage insgesamt wieder



Nach Angaben des VDZI bewegt sich die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage mit 3,3 % (West: -0,2 %; Ost: 19,0 %) erstmals seit dem 1. Quartal 2001 insgesamt im positiven Bereich. Dennoch schätzen mit 29,1 % (West: 27,5 %; Ost: 36,4 %) noch nicht einmal ein Drittel der befragten Betriebe die Geschäftslage im II. Quartal 2003 als gut ein.

positiv einschätzen. Zu dieser Bewertung kommt man, so der VDZI in seinem aktuellen Konjunkturbarometer, durch einige Faktoren, wie den saisonal bedingten Auftragsanstieg im 2. Quartal sowie durch Vorzieheffekte der Patienten als Reaktion auf die Debatten um die Gesundheitsreform. Ausschlaggebend sei im Besonderen die Diskussion zu den „Privatisierungsplänen“ in der Zahnersatzversorgung mit denen eine „Verschlechterung bzw. Leistungseinschränkung“ in der Versorgung verbunden sei, so der VDZI. Hinzu kämen ökonomische Interessen der Zahnärzte vor dem Hintergrund der neuen Richtlinien- und BEMA-Bewertungen. Diese seien mit deutlichen Einbußen der Zahnärzteschaft beim Honorar verbunden. Auch die Umsatzzahlen spiegeln ein positives Bild wider. Dennoch liegen sie mit nur 1,1 % gering über dem Vorjahresniveau. Durch die 5 % Absenkung erreichte sich hieraus ein Anstieg der realen Leistung um 6,4 %, was letztlich eine „Beschäftigung ohne Ertrag“ abzeichne. Da-

her dürfe sich angesichts der zwangsabgesenkten Preise die bessere Stimmungslage auf die Beschäftigung und nicht auf die Ertragslage beziehen. Durch die verbesserte Auftragslage, so ist dem Konjunkturbarometer zu entnehmen, planen einige Betriebe für das III. Quartal 2003 Neueinstellungen. Aber nach wie vor seien auch Entlassungen geplant. Jedoch betrifft dies nur noch 6,4 % der befragten Betriebe. Im Vorquartal waren es noch 11,8 %.

Durch die vielen negativen Erfahrungen, die die Laborinhaber in den letzten zehn Jahren mit Vorzieheffekten gemacht haben, sehe man der Zukunft mit gemischten Gefühlen entgegen. Die Folge der Vorzieheffekte sei ein Nachfrageeinbruch, der zu Unterbeschäftigung führt.

ZT Politik_3

Bundesrat segnet Gesetzeskompromiss ab

Reform zugestimmt

Drei Wochen nach dem Bundestag stimmte auch der Bundesrat der Reform des Gesundheitswesens zu, die damit als erstes Vorhaben der Agenda 2010 zu Jahresbeginn in Kraft tritt. Nicht nur Versicherte, auch Leistungserbringer werden in die Pflicht genommen.

(kh) – Die zwischen Bundesregierung und Union ausgehandelte Reform des Gesundheitswesens ist endgültig unter Dach und Fach. Der Bundesrat stimmte am 17. Oktober in Berlin dem Gesetzeskompromiss mit großer Mehrheit zu. Das GKV-Modernisierungsgesetz soll eine deutliche Kostenreduzierung im deutschen Gesundheitswesen bringen. Nach den Plänen von Regierung und Union werden allein die Krankenkassen bis 2007 um fast 20 Milliarden Euro entlastet. Das Einsparpotenzial soll sich unter anderem durch die Ausgliederung versicherungsfremder Leistungen wie Sterbe- und Entbindungsgeld und der privaten Finanzierung des Zahnersatzes durch die Versicherten ergeben. Auch den Leistungserbringern – Zahnärzten und Zahntechnikern – stehen einige Veränderungen bevor. Als

ein zum Teil schmerzhafter Einschnitt für die Zahntechniker muss das zukünftige Festzuschussystem angesehen werden. Anstelle der bisherigen prozentualen Zuschüsse zum Zahnersatz werden den Versicherten ab 2005 befundorientierte Festzuschüsse gewährt. Für die dem jeweiligen Befund zugeordneten Regelversorgungen werden von den Zahntechniker-Innungen und den Spitzenverbänden der Krankenkassen Preise für die zahntechnischen Leistungen vereinbart. Das dabei ein bundeseinheitlicher Durchschnittspreis zur Grundlage genommen werden soll, hatte bereits im Vorfeld zu Diskussionen in der Zahntechnik-Branche geführt (ZT Zahntechnik Zeitung berichtete in seiner Oktober-Ausgabe).

ZT Politik_2

Stolle im Amt bestätigt

Kritik an VDZI vom wiedergewählten Bundesvorsitzenden des FVZL

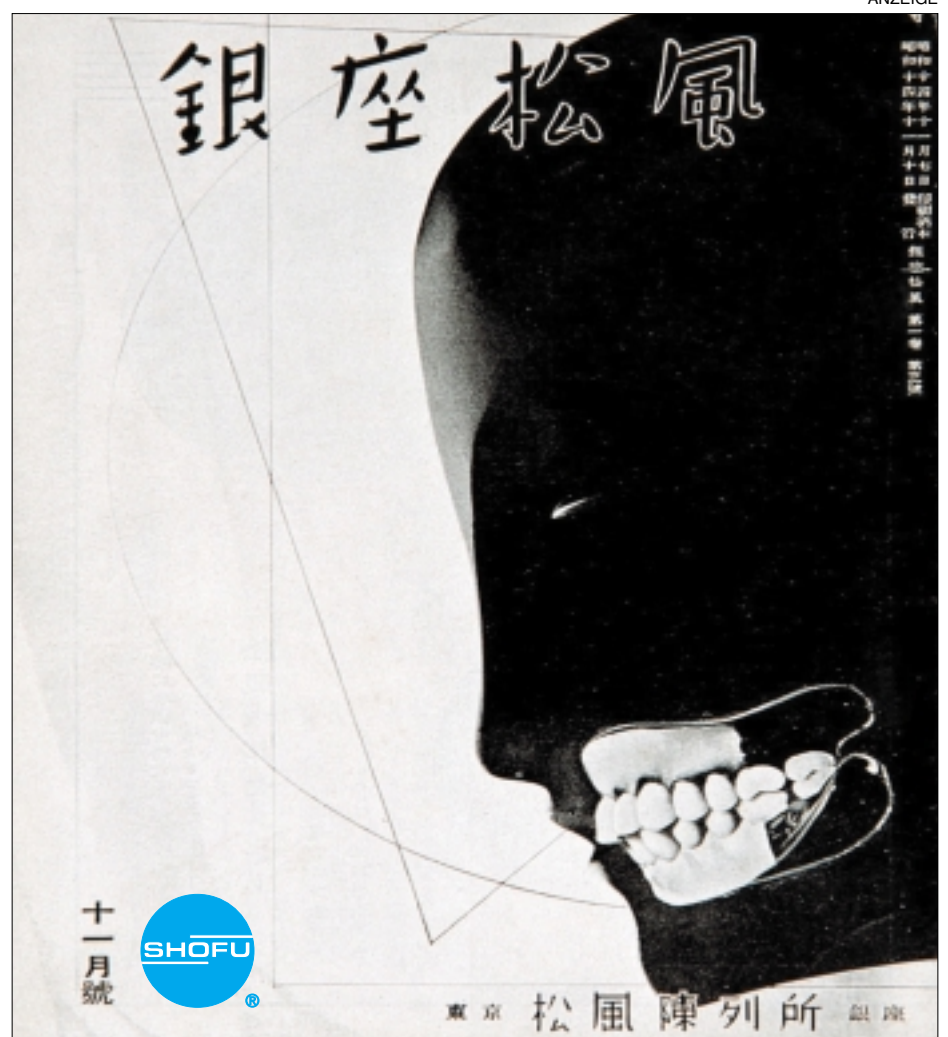
Cuxhafen (kh) – Die diesjährige Hauptversammlung des Freien Verbandes Zahntechnischer Laboratorien (FVZL) hat am 11. Oktober den bisherigen Bundesvorsitzenden Herbert Stolle einstimmig wiedergewählt. In seiner Rede auf Schloss Waldeck kritisierte Stolle die bisheri-

gen existenzvernichtenden Maßnahmen der Bundesregierung und der Krankenkassen gegenüber dem deutschen Zahntechniker-Handwerk. Allein das Neuordnungsgesetz, das Horst Seehofer 1998 auf den Weg brachte und welches Zwangspreise und Budgets ab-

schaftte, sei ein Schritt in die richtige Richtung gewesen. Die Innungen und der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) bezeichnete der neu gewählte Bundesvorsitzende als „Laienspielschar“, die von Anfang an mit der ihnen zugedachten Aufgabe hoffnungslos überfordert gewesen wäre. Statt zukunftsichernde Programme für das Zahntechniker-Handwerk umzusetzen, hätten sie es vorgezogen, auf Nebenschauplätze auszuweichen. Nicht weniger kritisch äußerte sich Gastreferent Prof. Dr. Peter Oberender, der als einer der profiliertesten Kenner des Gesundheitswesens gilt. Im Gegensatz zu dem unternehmerischen Mut, den der FVZL beweise, sei die Politik der Innungen und des VDZI „eine Katastrophe für das Zahntechniker-Handwerk“.



Der für drei Jahre wiedergewählte Bundesvorsitzende des FVZL Herbert Stolle (links) mit den Gratulanten Prof. Dr. Peter Oberender (Mitte) und Carl Wesely, stellvertretender Bundesvorsitzender des FVZL (rechts).



ANZEIGE

Reform zugestimmt

Fortsetzung von Seite 1

Ein Trostpflaster: Die Preise dürfen um bis zu 5 Prozent nach oben oder unten vom Durchschnittspreis abweichen. Auch die Preise für zahnärztliche Leistungen ab 2005 werden nach einem bundeseinheitlichen durchschnittlichen Punktwert ermittelt. Daneben sehen sich Zahnärzte noch einer Reihe weiterer Neuregelungen gegenüber. Unter anderem

Berufes“, da das bestehende Fortbildungsangebot nachweislich gut von den Zahnärzten nachgefragt wird und die Pflicht der Fortbildung bereits durch die Berufsordnung sichergestellt ist. Die Praxisgebühr von 10 Euro, die Versicherte ab 2004 pro Quartal und Behandlung zahlen müssen, wird ebenfalls heftig kritisiert. Freiwillig in der GKV Versicherte zahlen die Gebühr direkt an die Kassen, in den anderen Fällen behält der Arzt die Gebühr ein, die ihm vom Honorar wieder abgezogen wird. Jedoch trägt der Arzt das Inkassorisiko, falls Patienten nicht zahlen können. Auch muss er die Verwaltungskosten allein tragen.

Für Zahnärzte wie auch für Zahntechniker dürfte daneben die im Modernisierungsgesetz enthaltene Mehrkostenregelung relevant sein. Danach können Versicherte eine von der Regelversorgung abweichende Versorgung mit Zahnersatz durchführen lassen, ohne ihren Festzuschuss zu verlieren. Den Differenzbetrag zwischen Festzuschuss und tatsächlichen Kosten muss der Patient selbst tragen. Die Abrechnung der alternativen Versorgung mit den Versicherten erfolgt nach der Gebührenordnung für Zahn-

ärzte (GOZ). Die Versicherten müssen daher wie bisher für mehrkostenfähige Leistungen erheblich mehr zahlen als bei einer Rechnungslegung nach BEMA. Wegen der höheren Honorierung ist es nicht auszuschließen, dass die Zahnärzteschaft vor den Krankenkassen eine „Minimalversorgung“ favorisiert, den Versicherten jedoch eine kostenintensivere Behandlung vorschlägt. Davon könnten schließlich auch die Dentallabore profitieren.

Und noch etwas hat das Reformgesetz vorgesehen: Künftig muss im Heil- und Kostenplan der Herstellungsort zahntechnischer Leistungen offengelegt und dem Patienten eine Kopie der Laborrechnung ausgehändigt werden. Zudem können Krankenkassen

ZT Das kommt auf Zahntechniker und Zahnärzte zu

Zahntechniker	Zahnärzte
<ul style="list-style-type: none"> • Befundorientierter Festzuschuss und damit verbunden Bundesdurchschnittspreis für zahntechnische Leistungen • Mehrkostenregelung • Transparenz bei Patienten durch Laborrechnung • Verträge mit günstigen Dentallaboren seitens der Krankenkassen • Integrierte Versorgung – Krankenkassen können ihren Versicherten eine abgestimmte Versorgung anbieten, bei der unter anderem ärztliche und nichtärztliche Leistungserbringer zusammenwirken. 	<ul style="list-style-type: none"> • Befundorientierter Festzuschuss und damit verbunden Bundesdurchschnittspreis für zahnärztliche Leistungen • Mehrkostenregelung • Praxisgebühr • Fortbildungsverpflichtung • Qualitätsmanagement – Ärztliche Praxen haben ein internes Qualitätsmanagement einzuführen und müssen über entsprechende Aktivitäten regelmäßig Berichte erstellen. • Regelleistungsvolumina – Die Gesamtvergütung wird ab 2007 durch Regelleistungsvolumina auf Grundlage des einheitlichen Bewertungsmaßstabes abgelöst und die ärztlichen Leistungen bis zu einer Obergrenze mit festen Punktwerten vergütet. • Patientenquittung – Patienten erhalten auf Wunsch eine kostenlose Patientenquittung, auf der alle Leistungen und Kosten aufgelistet sind. • Elektronische Gesundheitskarte – Die Krankenversicherungskarte wird bis 2006 zu einer elektronischen Gesundheitskarte erweitert. Krankenkassen, aber auch Leistungserbringer und ihre Verbände finanzieren die Umstellung. • Integrierte Versorgung



Verträge mit günstigeren Dentallaboren abschließen. Die Versicherten müssen über den Vertragsabschluss unterrichtet werden. ZT

ANZEIGE

sind sie zukünftig zur Fortbildung verpflichtet. Vertragsärzte, die ihrer Fortbildungspflicht nicht nachkommen, müssen mit einer Honorarkürzung von bis zu 25 Prozent und mit Entzug der Zulassung rechnen. Nach Ansicht der Bundeszahnärztekammer handelt es sich dabei um eine „unnötige Reglementierungswut eines freien

Der Weg zum Gesundheitskompromiss

Regierung und Opposition haben nach zähem Kampf die Gesundheitsreform im Bundesrat endgültig beschlossen. Milliarden schwere Lasten warten auf die Versicherten. ZT Zahntechnik Zeitung zeigt nachfolgend die wichtigsten Etappen nochmals in einer Chronologie auf.

3
↓
2

2. Januar:	Rürup-Kommission fordert die schrittweise Ausgrenzung des Zahnersatzes bis 2015.
4. Februar:	Die CDU will Zahnbehandlungen und Zahnersatz aus der gesetzlichen Krankenversicherung ausschließen. Dies geht aus einem Thesenpapier der Gesundheitsexperten der Unionsfraktion, Andreas Storm und Annette Widmann-Mauz, hervor.
25. Februar:	Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt will die Leistungen für Zahnbehandlungen in den gesetzlichen Krankenkassen lassen.
14. März:	Bundeskanzler Gerhard Schröder verkündet im Bundestag seine „Agenda 2010“. Milliarden schwere Einschnitte im Gesundheitswesen sollen den durchschnittlichen Krankenkassenbeitrag auf unter 13 % drücken. Schröder bekräftigt, der Zahnersatz wird weiter anteilig bezahlt.
24. März:	Erster Arbeitsentwurf des Gesetzes zur Modernisierung des Gesundheitssystems (GMG). Zahnersatz soll komplett aus der gesetzlichen Krankenversicherung ausgegrenzt werden.
8. Mai:	Die Spitzen der Koalition verständigen sich auf Eckpunkte der Gesundheitsreform 2004.
28. Mai:	Das Bundeskabinett beschließt den Gesetzentwurf, der ins Parlament eingebracht werden soll. Zahnersatz-Ausgrenzung ist ein wichtiger Streitpunkt.
18. Juni:	CDU/CSU haben ein eigenes Reformkonzept vorgelegt. Die Forderung nach Ausgrenzung des Zahnersatzes wird vom CSU-Sozialexperten Seehofer strikt abgelehnt. Regierung und Opposition einigen sich auf gemeinsame Konsensgespräche.
4. Juli:	Beginn der Konsensgespräche.
21. Juli:	Die gemeinsame Gesundheitsreform wird beschlossen. Zahnersatz wird nun doch aus der GKV ausgegliedert.
28. August:	1. Arbeitsentwurf zur Gesundheitsreform: Neue Details werden bekannt. Gesetzesbestimmungen benachteiligen das Zahntechniker-Handwerk. Es herrscht Unklarheit darüber, ob die Mehrkostenregelung entfällt.
9. September:	1. Gesetzentwurf zur Gesundheitsreform sieht bundesdurchschnittlichen Preis für zahntechnische Leistungen vor.
24. September:	Änderung des 1. Gesetzentwurfes: bundesdurchschnittlicher Höchstpreis für zahntechnische Leistungen mit einem Korridor von +/- 5 %.
29. September:	1. Gesetzentwurf vom Bundestag beschlossen.
29. September:	Herzog-Kommission legt ihre alternativen Vorschläge zur Gesundheitsreform 2003 vor. Diese sehen sowohl die Ausgrenzung zahnärztlicher als auch zahntechnischer Leistungen aus der GKV vor. Streit innerhalb der Union um die Umsetzung der Herzog-Vorschläge. Die Vorschläge der Herzog-Kommission haben keinen Einfluss mehr auf die aktuelle Gesundheitsreform!
17. Oktober:	Der Bundesrat beschließt die Gesundheitsreform 2003. Zahnersatz wird aus der GKV ausgegliedert und muss von den Bürgern privat versichert werden.

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

Verlag
 Verlagsanschrift:
 Oemus Media AG
 Holbeinstraße 29
 04229 Leipzig
 Tel.: 03 41/4 84 74-0
 Fax: 03 41/4 84 74-2 90
 kontakt@oemus-media.de

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) Tel.: 03 71/52 86-0
 (Assistenz Chefredaktion) 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: k.henning@oemus-media.de
 Carsten Müller (cm), ZTM Tel.: 03 41/69 64 00
 Betriebswirt d. H. E-Mail: Adentaltec@aol.com
 (Ressort Wirtschaft)
 Natascha Brand (nb), ZT Tel.: 0 62 62/91 78 62
 (Ressort Technik, Service) E-Mail: brand@dentalnet.de

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

Anzeigen
 Lyssann 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 unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung.

ZT Leserbrief zum Thema bundeseinheitlicher BEL-Preis

Weder die Bayern, noch die Hamburger subventionieren uns. Das haben sie in der Vergangenheit nicht getan und das wird auch in der Zukunft nicht kommen. Die Bürger in Deutschland zahlen in Zukunft ihre Zusatzversicherung in gleicher Höhe, egal wo sie leben. Das heißt im Klartext: Der prozentuale Anteil am Einkommen wird im Osten durchschnittlich höher ausfallen als im Westen. Wenn also die Versicherten die selben Beiträge zahlen, sollten nicht auch die Anbieter die gleichen Vergütungen erhalten? Die Arznei- und Hilfsmittel kosten ja auch dasselbe wie im Westen, oder? Zur geplanten Abwertung in manchen alten Bundesländern noch Folgendes: Erstens trifft es nicht alle Bundesländer, manche profitieren auch von einem bundeseinheitlichen Preis, indem sie aufgewertet werden. Zweitens, bedankt euch doch mal bei denjenigen West-Laboren, die im Osten die Arbeiten abgeholt, im Westen angefertigt und zum Ostpreis (minus 20%) abgerechnet haben. Diese eure Kollegen haben den Krankenkassen und der Politik gezeigt, dass die Preisspirale nach unten noch nicht ausgeht. Und kommt mir jetzt nicht mit dem Break even oder Kostenbeitragsrechnung, das interessiert einen Politiker oder die GKV'en nicht die Bohne. Die Preisangleichung für den Osten wird auch Probleme bringen. Eine Preiserhöhung um durchschnittlich 15% wird zu einem Boom 2004 und einem Loch 2005 führen. Dieses Auftragsloch zu überbrücken, die guten Techniker zu behalten und trotzdem noch liquide Mittel zu erhalten, wird für viele Betriebe zu einem großen Problem. Auf Grund der jahrelangen niedrigen Preise war es uns kaum möglich, das Eigenkapital zu erhöhen. Wichtiger als der Streit und Neid ist der Zusammenhalt der Zahntechniker bundesweit, jetzt und für die Zukunft. Wir im Osten haben ihn nirgendwo, auch nicht auf Bundesinventionsversammlungen. Dagegen wurden wir angegriffen, weil wir uns geschlossen für eine schrittweise Preisangleichung stark gemacht haben. Eine Angleichung, die die Bundesinvention in 12 Jahren nicht nennenswert unterstützt hat. In der letzten Infoline

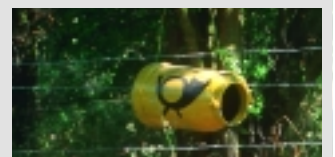
ist in diesem Zusammenhang sogar von einem „Abfallprodukt“ Preisangleichung die Rede. Ich will hier nicht weiter zu diesem Thema ausholen, hier ist nun wirklich nicht der Platz, um derartiges zu diskutieren. Aber mich ärgert, wenn die Kollegen nun gegeneinander agieren und sich die Schuld zuschieben. Der VDZ bzw. die bundesdeutschen Zahn-techniker dürfen sich nicht auseinanderdividieren lassen, sondern sollten erkennen, dass es heute nur noch zusammen geht. Ost und West ist in meinen Augen schon lange passé, wir leben in einem Staat und müssen zusammen für unsere Zukunft kämpfen.

Olaf Schäfer, Heiligenstadt

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



Auftragslage wieder steigend

Fortsetzung von Seite 1

Dennoch hielten sich negative und positive Zukunfts-

einschätzungen die Waage, was im Erwartungsindex zum Ausdruck kommt. Insofern spiegelt das Konjunk-

turbarometer des VDZI das Ergebnis einer qualitativen Umfrage der ZT Zahntechnik Zeitung (siehe September-Ausgabe) wieder. Auch hier stand die deutliche Unsicherheit zu den nun beschlossenen Reformpunkten sowie die Erwartung einer steigenden Auftragslage mit den danach folgenden Umsatzeinbrüchen im Mittelpunkt.

Wie im VDZI-Konjunkturbarometer zu erkennen ist, waren den befragten Betriebsinhabern offensichtlich die negativen Auswirkungen durch den nun beschlossenen bundeseinheitlichen Durchschnittspreis zum Zeitpunkt der Befragung noch nicht bekannt. Somit dürfte sich der Klimaindex entgegen der Befragung der ZT Zahntechnik Zeitung sowie der VDZI-Umfrage in weiten Teilen der Bundesrepublik deutlich verschlechtert haben. Die Befürchtung des Innungsverbandes, bei den Verbesserungen der Konjunktur der Laboratorien handle es sich lediglich um ein Strohhalm, sind leider zutreffend. **zt**



Mit 1,6 % (West: -0,1 %, Ost: 8,9 %) liegt laut VDZI der Klimaindex, der die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage mit den Erwartungen für das Folgequartal verknüpft, erstmals seit dem 2. Quartal 2001 wieder im positiven Bereich.

Gesprächsbereitschaft bei Reform der Handwerksordnung

Auseinandersetzung um „kleine“ und „große“ Neufassung geht weiter / Zentralverband des Deutschen Handwerks zuversichtlich

(cs) – Der Generalsekretär des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, Hanns-Eberhard Schleyer, zeigt sich offenbar mit der ersten Runde der Auseinandersetzungen rund um die Reform der Handwerksordnung zufrieden. Laut einem Bericht der Deutschen Handwerks Zeitung sehe er „ein erhebliches Interesse der Verhandlungsführer der SPD-Bundestagsfraktion, mit dem Handwerk keinen

zusätzlichen Kriegsschauplatz aufzumachen“. So habe die Kompromisslinie des ZDH, wonach ein Altgeselle nach zehn Jahren Tätigkeit auch ein eigenes Unternehmen gründen könnte – sofern er die dafür notwendigen kaufmännischen Kenntnisse nachweisen kann – seitens der Regierungskoalition durchaus Interesse gefunden. Besonders die so genannte „kleine Novelle“ der Hand-

werksordnung, nach der Teiltätigkeiten von Handwerksberufen auch ohne besondere Qualifikation ausgeübt werden können, hatte immer wieder zu Auseinandersetzungen geführt. Während sich die Regierung dadurch eine Stärkung der Ich-AG sowie eine bessere Bekämpfung von Schwarzarbeit erhofft, befürchten Vertreter des Handwerks eine Aushöhlung einzelner Berufe. **zt**

Streit um Herzog-Kommission

Abschlussbericht der Experten rund um den ehemaligen Bundespräsidenten Roman Herzog spaltet die Union / Machtkampf oder Sachdiskussion?

(dh) – Während die CDU-Vorsitzende Angela Merkel auf nun insgesamt sechs Regionalkonferenzen um Unterstützung für die Vorschläge der Herzog-Kommission geworben hat, bleibt CSU-Chef Edmund Stoiber bei seinem klaren Nein zu den Reformvorschlägen. Wie Stoiber erklärte, werden die Bürger mit den neuen Vorschlägen eindeutig benachteiligt. Der CSU-Sozialexperte Horst Seehofer ging mit seiner Kritik noch weiter, ihm habe „selten etwas so schockiert“ wie die aktuellen Vorschläge der Herzog-Kommission. Während sich Seehofer Kritik auf das Prämiennmodell fokussiert, lehnt Stoiber besonders die von Herzog geforderte Erhöhung des Renteneintrittsalters ab. Weiterhin sehen die beiden CSU-Politiker im Moment im Gesundheitsbereich kei-

nen direkten „weiteren Reformbedarf“. Mit ungewöhnlichem Nachdruck wies Angela Merkel sämtliche Kritik aus den eigenen Reihen zurück. Vor einer Sitzung der Spitzengremien der Partei sagte Merkel, sie glaube nicht, dass die Union durch die Vorschläge in eine soziale Schieflage gerät. Ende September hatte die Herzog-Kommission unabhängig vom aktuellen Reformkompromiss ihre eigenen Vorschläge präsentiert. Diese sehen unter anderem eine Anhebung des Renteneintrittsalter auf 67 Jahre, ein Absenken des Rentenniveaus von 48 auf 37 Prozent des Bruttodurchschnittseinkommens oder die Privatisierung der Pflegeversicherung vor. In der Krankenversicherung soll eine einheitliche Pauschale einkommensabhängigen Beitrag ersetzen. Zahnersatz und Zahnbehand-

lung werden komplett aus der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) ausgegliedert. Ferner plant man den Umstieg auf ein individuelles, altersabhängiges Prämiennmodell. Anfang Dezember nun will die Union auf einem Bundesparteitag abschließend über die Gesundheitsfrage beraten. Spätestens dann wird sich entscheiden, wer diesen Wettstreit der potenziellen Kanzlerkandidaten für das Jahr 2006 gewinnen wird. Während Edmund Stoiber sich scheinbar als Anwalt der kleinen Leute profilieren kann, hat Angela Merkel große Schwierigkeiten, sowohl parteiintern als auch gegenüber der Presse das von ihr favorisierte Prämiennmodell (jeder zahlt den gleichen Beitrag zur Krankenversicherung – die Sekretärin soviel wie ihr Chef) zu erklären. **zt**

ANZEIGE

Powerful Partners®

NSK-Instrumente und die menschliche Hand

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

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

NSK-Instrumente und die menschliche Hand – Powerful Partners®

NSK

Expect Perfection®

Die Gesundheitsreform 2003 ist beschlossen. Der Bundesrat hat den Kompromiss von Koalition und Union mit großer Mehrheit gebilligt. ZT Zahntechnik Zeitung fragt bei den betroffenen Leistungserbringern nach, welche Konsequenzen die Reform mit sich bringen wird.

Die Auswirkungen der Gesundheitsreform auf die Leistungserbringer

Teil 2: Die Apotheker

(kh/dh) – Ulla Schmidt erwartet durch ihren Reformentwurf einen besseren Service und niedrigere Preise in den Apotheken. Der Vizepräsident des Apothekerdachverbandes ABDA, Heinz-Günter Wolf, kann diese Erwartungen nicht teilen und sieht die Apotheker viel eher als die großen Verlierer der Gesundheitsreform. So erwartet er massive Arbeitsplatzverluste, weniger Arzneimittelsicherheit und eine schlechtere Versorgung der Patienten. Hat die Dentalbranche im aktuellen Gesundheitskompromiss doch nicht so schlecht ab-

geschnitten wie allgemein befürchtet? Die von dieser Zeitung unter Zahn Technikern durchgeführte qualitative Umfrage ließ zumindest ein Licht am Ende des Tunnels erken-

„Das ist der Einstieg in den Ausstieg.“

nen. Die meisten Dentallabore waren durchaus der Ansicht, auch unter abermals verschlechterten Rahmenbedingungen konkurrenzfähig zu bleiben (ZT Zahntechnik Zeitung berichtete in der Ausgabe 9-03). Anders dagegen bei den Apothekern. Alle befragten

Pharmazeuten zeichneten ein durchweg negatives Zukunftsbild, nach dem sich die Situation der Apotheken durch die geplanten Maßnahmen der Gesundheitsreform erheblich

verschlechtern werde. Man erwartet einen Verdrängungswettbewerb zu Lasten kleinerer Apotheken, einen dramatischen Gewinnrückgang und damit verbunden eine erhebliche Personalreduzierung sowie eine Verknappung des Sortiments in den einzelnen Apo-

theken. Die zu erwartenden Einbußen auf der Einnahmen (Abgabehonorare der Kassen) und der Ausgabenseite (dramatische Rabattkürzungen des Großhandels) werden zu einem „gewaltigen Apothekensterben“ führen, so die befragten Pharmazeuten. Eine signifikante Senkung der Preise für rezeptfreie Medikamente, wie von Gesundheitsministerin Ulla Schmidt erhofft, sei durch die Reformen aber kaum zu erwarten. Um eine Apotheke zukünftig noch rentabel zu betreiben, scheint man nun verstärkt am Service

und an der Kundenorientierung sparen zu wollen. Doch gerade das waren bislang die Stärken deutscher Apotheken im Vergleich zu den europäischen Internetapotheken – der Einstieg in einen Teufelskreislauf, und vielleicht ein warnendes Beispiel für die Dentallabore.

Die bislang durchgeführten Umfragen haben aber auch eine Menge von Gemeinsamkeiten zwischen den von der Reform betroffenen Leistungserbringern aufgezeigt.

ANZEIGE



zur Ablehnung der Eilanträge der Zahn Technikern ge-

„Wir sollen zukünftig wie Bäcker und Fleischer verkaufen – nach Menge, und nicht nach Qualität.“

So stöhnen die bisher befragten Branchen beide über teils unsinnige und kontraproduktive Gesetzesanordnungen. Scheinbar hat der Gesetzgeber gerade bei Zahn Technikern und Apothekern das Gefühl, noch nicht genug abgeschöpft zu haben. Das jedenfalls wurde uns in mehreren Gesprächen angedeutet und spiegelte sich nicht zuletzt in der Urteilsbegründung des Bundesverfassungsgerichtes

gegen das Beitragssatzsicherungsgesetz wider. Zudem scheinen sowohl die Interessenvertretungen der Zahn Technikern als auch der Apotheker in Berlin einen schweren Stand zu haben. Die Einflussmöglichkeiten auf die aktuelle Politik wurden als minimal bezeichnet. Von beiden Seiten wurde abschließend die schlechte Informationspolitik der eigenen Standesvertreter beklagt. □

ANZEIGE

VOLLGUSS ODER VERBLENDET!

UNIQUE

DIE NEUE GENERATION LEGIERUNGEN

METALOR®

ZT Zitat

„Ich persönlich halte die Richtung hin zu einer stärkeren Kommerzialisierung im Gesundheitswesen für falsch!“

Friedemann Schmidt, Präsident der Sächsischen Landesapothekerkammer.

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

- Preisbindung für rezeptfreie Medikamente entfällt
- Reimporte von Medikamenten müssen billiger abgegeben werden
- Internet-, Versandapotheken werden zugelassen
- Apotheker dürfen bis zu drei Filialen eröffnen

Zeig mir Deine Zähne ...

... und ich sage Dir, woher Du kommst. Das zumindest behauptet BZÄK-Vizepräsident Dietmar Oesterreich.

(dh) – Ostdeutsche haben schlechtere Zähne als Westdeutsche. Und zwar weil „Arbeitslose und sozial Schwache besondere Risikogruppen für Zahnerkrankungen sind, und diese im Osten auf Grund der wirtschaftlichen Situation dort deutlich häufiger vorkommen“, so argumentiert Dietmar Oesterreich. Weiterhin stellt er fest, dass „viele Menschen der Risikogruppen Zuzahlungen schon heute nicht mehr leisten können“. Demzufolge ist weder die Praxisgebühr noch die Ausgliederung des Zahnersatzes aus der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) möglich. Wenn also Zahnersatz nicht mehr bezahlt wird, weil Karies vermeidbar ist, so dürfen in Zukunft „Raucher keine Herzinfarkttherapie mehr bezahlt bekommen“, so Oesterreichs spöttische Annahme. Doch diese Schlussfolgerung ist so nicht zu halten. Egal, wie man zu dem heißen Eisen Ausgliederung des Zahnersatzes aus

der gesetzlichen Versicherung steht, es ist der falsche Weg, über solche Polemik Stimmung dagegen zu machen. Um seine These zu stützen, führt Oesterreich eine mittlerweile veraltete Statistik über die deutsche Mundgesundheit aus dem Jahre 1997 an. Statistisch gesehen waren demnach bei ostdeutschen Jugendlichen 2,6 Zähne krank, bei Westdeutschen „nur“ jeder 1,4 Zahn. Im Jahr 2000 lag der (gemeinsame) Schnitt dann bei 1,2 kranken Zähnen. Europäisches Spitzenfeld. Nun belegt aber gerade diese Statistik keinen Zusammenhang zwischen wirtschaftlicher Situation und Zahngesundheit, wenn eine der reichsten Industrienationen der Welt mit die schlechtesten Zähne hat. Vielmehr wurde hier wieder mit Halbwahrheiten polemisiert – und das ist einer ernsthaften Diskussion über die Auswirkungen der Gesundheitsreform sicher nicht zuträglich. □



Beitragssätze steigen weiter

Kassen haben Kosten nicht im Griff / Zahntechnik stets unter Reformdruck

(rd) – Die Patienten der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) befinden sich, aus Kostensicht in der Notaufnahme. Das Institut der deutschen Wirtschaft hat errechnet, dass die deutschen Krankenkassen 2002 über 142,6 Mrd. € ausgegeben haben. Das sind 6,8 % des Bruttoinlandsprodukts. Man stellte fest, dass die Ausgaben der GKV „seit geraumer Zeit“ unaufrührlich steigen. Im Jahrzehnt vor der Wiedervereinigung seien dies knapp 58 %

gewesen und in den Jahren 1991 bis 2002 noch einmal ca. 52 %. Eine der Folgen der Kostensteigerung ist natürlich auch ein Anstieg der Beitragssätze. 1970 bezahlten Arbeitgeber und Arbeitnehmer gemeinsam gerade einmal 8,2 % des Bruttolohnes in die GKV ein. Bis 1998 stieg der Beitragssatz bereits auf 13,6 % an. Heute kalkulieren die Kassen durchschnittlich 14 %. Damit hat sich also innerhalb der letzten 30 Jahre der GKV-Bei-

tragssatz dramatisch erhöht. Diese Entwicklung war auch nicht durch zahlreiche Reformbemühungen im Bereich der Zahntechnik zu stoppen. 7 Reformen in 23 Jahren führten das Zahntechnik-Handwerk in eine katastrophale Situation. Allein das 2. KV-NOG forderte weit über 20.000 Arbeitsplätze. Auch die vorhergehenden sowie nachfolgenden Reformen nahmen auf die gewachsenen Strukturen des Zahntechnik-Handwerks keine Rücksicht.

Selbst das jüngste Beitragssatzsicherungsgesetz verursachte den Krankenkassen ein Defizit von 3 %. Das große Opfer der Zahntechniker wirkt bei der Summe von 2,9 Mrd. € Verlust der Kassen ge-

radezu lächerlich. Trotzdem wurde der Wegfall von Arbeitsplätzen von der Politik hingenommen. Welche Wirkung die Reformen erreicht haben und welche Einschnitte die Zahntechniker

hinnehmen mussten, ist aus den Grafiken zu entnehmen. Auffällig ist, dass die Zahntechnik seit 1996 fast im 2-Jahres-Takt von einer Reform in erheblichem Ausmaß betroffen ist. **zt**

zt Gesetze des deutschen Gesundheitswesens und deren Folgen für das Zahntechnik-Handwerk

Gesetze	Folgen
1981 <i>Krankenversicherungs-Kostendämpfungs-Ergänzungsgesetz (KVEG)</i>	– Statt fester Preise (Vergütungen) wurden Höchstpreise eingeführt – Absenkung der Preise für zahntechnische Leistungen um 5 % für 1 Jahr – Wegfall der regionalen Vergütungsverzeichnisse stattdessen – Aushandeln des BEL zwischen Zahnärzten und Krankenkassen (BEL I)
1989 <i>Gesundheitsreformgesetz (GRG)</i>	– BEL wird jetzt zwischen Zahntechnikern und Krankenkassen verhandelt (BEL II) – Zahntechniker erhalten eigene Landesschiedsämter – Beteiligung der Zahntechniker an der Qualitätssicherung – Der Zuschuss zum Zahnersatz wird auf 60 % beschränkt (Bonusregelung für eigene Bemühungen – Zahnpflege)
1993 <i>Gesundheitsstrukturgesetz (GSG)</i>	– 5 % Absenkung der BEL-Preise auf Dauer – dann 2 Jahre in Folge Bindung an die staatliche Vorgabe der Grundlohnsummenentwicklung – Der Zuschuss zum Zahnersatz wird auf 50 % abgesenkt
1996 <i>Einführung des Kassenwahlrechts (1. KV-NOG)</i>	– Unter 18-Jährige wurden von der GKV-Leistung Zahnersatz ausgenommen
1997 <i>Beitragsentlastungs-, GKV-Neuordnungsgesetz (2. KV-NOG)</i>	– Zahnersatz wird von der Sachleistung zur Geldleistung – Einführung von Festzuschüssen zum 1.1.1998 – Wegfall von Vergütungsregelungen für zahntechnische Leistungen (freie Preisbildung)
1999 <i>GKV-Solidaritätsstärkungsgesetz (GGVSoIG)</i>	– Rücknahme des Zahnersatzes als Sachleistung der GKV – Vergütungen für zahntechnische Leistungen wurden für 1999 auf dem Niveau von 1997 für ein Jahr eingefroren – Feste Bindung der Vergütungsanhebung im Rahmen der Entwicklung der beitragspflichtigen Einnahmen der GKV
2002 <i>Beitragssatzsicherungsgesetz (BSSichG)</i>	– Absenkung der Vergütung für zahntechnische Leistungen um 5 % auf Dauer und einer Nullrunde für ein Jahr

Quelle: BMGS/IW Köln, Grafik: Oemus Media AG

zt Kostenexplosion bei den Krankenkassen (in Milliarden Euro)

	Einnahmen	Ausgaben	Defizite und Überschüsse
1980	45,2	45,9	-0,7
1981	49,3	49,3	+0,05
1982	52,0	49,7	+2,3
1983	52,9	51,5	+1,4
1984	54,1	55,6	-1,5
1985	57,2	58,3	-1,2
1986	60,6	61,3	-0,7
1987	63,9	63,9	+0,04
1988	67,8	68,7	-0,9
1989	71,4	66,4	+5,0
1990	75,5	72,4	+3,1
1991	92,1	93,6	-1,4
1992	102,8	107,6	-4,8
1993	113,6	108,3	+5,3
1994	118,8	117,4	+1,4
1995	120,3	124,0	-3,7
1996	124,4	127,9	-3,6
1997	126,2	125,3	+0,9
1998	127,7	127,5	+0,3
1999	131,0	130,5	+0,5
2000	133,8	133,5	+0,3
2001	135,5	138,3	-2,8
2002	139,7	142,6	-3,0

Quelle: BMGS/IW Köln, Grafik: Oemus Media AG

ANZEIGE

Kann Zahntechnik nicht öfter so einfach sein?

Es ist gar nicht schwer, zu einem ausgezeichneten Ergebnis zu kommen.

Zum Beispiel mit BiOclus® HT, der ausgereiften hochschmelzenden Aufbrennlegierung.



Erfahrungsbericht von Darryl Millwood, ZTM, Garmisch-Partenkirchen

Diese bewährte, robuste Bio-Legierung lässt sich sicher und einfach vergießen und bearbeiten. Da sie palladium- und kupferfrei ist, bildet sie zum Vorteil der Verblendung hellere Oxide.

Die konventionelle Legierung BiOclus HT ist hochgoldhaltig, extrahart und damit einsetzbar für nahezu alle Indikationen bis hin zu weitspannigen Brücken.



Eine Verblendkeramik, die alles mitmacht.

Der breite WAK-Bereich von Duceram Plus macht es möglich: Es gibt kaum eine Verblendkeramik, die sich so sicher verarbeiten lässt und selbst in älteren Keramiköfen äußerst brennstabile Ergebnisse zeigt.



Dank leichter Verarbeitung ist Duceram Plus ohne große Einarbeitungszeit zu verwenden. Durch ein ausgewähltes Massensortiment und das einfache Farbsystem wird eine individuelle Gestaltung in natürlicher Ästhetik ermöglicht.

BiOclus HT und Duceram Plus – ein ideales Paar.

Wer mit Sicherheit eine gute Metallkeramik-Arbeit erstellen möchte, findet in der kupfer- und palladiumfreien Legierung BiOclus HT und der Verblend-



keramik Duceram® Plus eine perfekte Kombination. Beide Werkstoffe bieten ein vorbildliches, einfaches Handling und eine große Indikationsbreite.

Testen Sie jetzt BiOclus HT und Duceram Plus.

Mehr Informationen erhalten Sie über Ihren Berater im DeguDent Vertriebs-Centrum oder bestellen Sie unter Telefon 0180 23 24 555 (eine Einheit je Anruf).



INNUNGEN INTERN

Kein „Schmidt-Ballon“ in Rheinland-Pfalz

Zahntechniker-Handwerk lehnt Verantwortung für ausbleibende Beitragssatzsenkungen ab

Vorzieeffekte beim Zahnersatz, wie sie von den Krankenkassen behauptet werden, sind in rheinland-pfälzischen Dentallabors nicht erkennbar. Die nach wie vor schwache Nachfrage nach Zahnersatz ist deshalb ungeeignet als Begründung für ausbleibende Beitragssatzsenkungen.

gen der Krankenkassen. Das rheinland-pfälzische Zahn-techniker-Handwerk hat in einer Blitzumfrage an 219 Innungslaboratorien des Landes recherchiert, ob der „Schmidt-Ballon“ genannte Vorzieeffekt zur neuesten Gesundheitsreform tatsächlich eingetreten ist. Die Antwort war negativ. Lediglich in drei befragten Labors waren Veränderungen bei der Auftragslage und den Umsätzen verzeichnet worden, die sich jedoch als Ergebnis einer intensiven Neukundenwerbung entpuppten.

„Eine Nachfragersteigerung nach Zahnersatz gibt es in unserer Innung nicht“, stellte Landesinnungsmeister Manfred Heckens bei einer Innungsversammlung in Mainz fest. „So gerne wir

endlich wieder auskömmliche Umsätze in unseren Laboratorien hätten, als Verantwortliche für eine ausbleibende Beitragssatzsenkung der Krankenkassen

stehen wir nicht zur Verfügung“, wehrt Heckens den Versuch, den „Schwarzen Peter“ dem Zahntechnikerhandwerk zuzuschieben, ab. Als offensichtliche Desin-

formation der Versicherten und Patienten seien dahingehende Aussagen der Krankenkassen eine erneute Belastung des Zahntechnikerhandwerks. Der Bereich Zahnersatz macht an den Gesamtausgaben der gesetzlichen Krankenkassen nur 1,4 Prozent aus, selbst große Umsatzveränderungen würden sich auf die Gesamtausgaben nur kaum erkennenbar auswirken. Für eine engere Kooperation von Zahnärzteschaft und Zahn-technikerhandwerk sprach sich der stellvertretende Fraktionsvorsitzende der FDP im Mainzer Landtag, Dr. Peter Schmitz, aus. Politisch, so Schmitz, könnten die beiden Berufe wesentlich mehr erreichen, würden sie eng kooperieren. Zusam-

men mit dem stellvertretenden Fraktionsvorsitzenden der CDU, Dr. Josef Rosenbauer, stand Schmitz Rede und Antwort zu Fragen der jüngsten Reformen im Gesundheitswesen.

ANZEIGE



Landesinnungsmeister Manfred Heckens



Stellvertretender Fraktionsvorsitzender der FDP, Dr. Peter Schmitz

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung
Rheinland-Pfalz
Essenheimer Straße 125 B
55128 Mainz
Tel.: 061 31/7 20 77 20
Fax: 061 31/7 20 77 07
E-Mail:
zt-rheinland-pfalz@t-online.de
www.zahntechnikerinnung.de



Handwerkstag Rhein-Main

Zahntechnikerinnung Rhein-Main zu Besuch auf dem Handwerkstag in Frankfurt



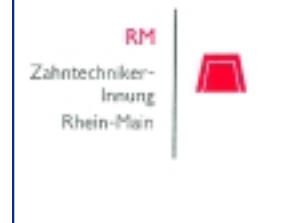
nicht mehr in der Lage seien, die handwerklichen Betriebe mit genügend Aufträgen zu unterstützen. Der Präsident der Handwerkskammer Rhein-Main, Herr Jürgen Heyne, erör-terte dann das Motto des dies-jährigen Handwerkstages „JA zum Meisterbrief“.

Herr Dr. Alois Rhiel, hessischer Minister für Wirtschaft, Verkehr und

Landesentwicklung, erklärte daraufhin die wirtschaftliche Bedeutung der Handwerksbetriebe und ihrer Organisation. Auch er musste auf die katastrophale wirtschaftliche Lage der Bundesrepublik Deutschland eingehen, ermutigte jedoch das Handwerk, weiter in vollem Um-

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung
Rhein-Main
Gustav-Freitag-Str. 36
60320 Frankfurt/Main
Tel.: 0 69/95 67 99-0
Fax: 0 69/56 20 54
E-Mail: info@zt-rhein-main.de
www.zt-rhein-main.de



Auf dem Handwerkstag am 23.09.2003 in Frankfurt am Main stellte Frau Roth die Bedeutung des Handwerks in der Gesellschaft dar. Das Handwerk sei wichtiger Arbeitgeber und Ausbilder. Roth schilderte daneben die heutigen Probleme der Städte und Kommunen, die durch ihre finanziellen Nöte

Landesentwicklung, erklärte daraufhin die wirtschaftliche Bedeutung der Handwerksbetriebe und ihrer Organisation. Auch er musste auf die katastrophale wirtschaftliche Lage der Bundesrepublik Deutschland eingehen, ermutigte jedoch das Handwerk, weiter in vollem Um-

fang auszubilden, da er in der Jugend die einzige Möglichkeit sehe, die sozialstaatliche Einheit in der BRD zu erhalten. Nach diesen ernsten Worten im Kaisersaal des Frankfurter Römerschloss sich ein geselliger Teil mit rustikalem Buffet in der Frankfurter Römerhalle an. ☐

Innungsversammlung gut besucht

Etwa 190 Zahntechnikerinnen und Zahntechniker haben am 24. Oktober 2003 die Innungsversammlung der Zahntechniker-Innung Württemberg (ZIW) besucht. Im Mittelpunkt stand die aktuelle Gesundheitsreform mit ihren Auswirkungen für das Dentalhandwerk. Obermeister Klaus König und Geschäftsführer Christoph Baumgardt gaben einen Überblick über den aktuellen

Stand des Gesetzes. Daneben hielt Zahnarzt Dr. Georg Bayer einen Fachvortrag über Implantate. Die Versammlungsteilnehmer nutzten die Gelegenheit der Fortbildung und ließen sich die Weiterbildung von der ZIW bescheinigen. Die ZIW plant, die Fortbildungsangebote künftig unter dem Stichwort „Kompetenzzentrum Zahntechnik“ weiterzuführen und auszubauen. ☐

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung
Württemberg
Schlachthofstraße 15
70188 Stuttgart
Tel.: 07 11/48 20 58
Fax: 07 11/46 10 70
E-Mail: info@ziw.de
www.ziw.de



Winter-Check für's Labor

Das aktuelle Weiterbildungsprogramm der Innung Düsseldorf

Unter dem Motto „Winter-Check für Ihr Labor“ tritt die Zahntechniker-Innung Düsseldorf (ZID) als Veranstalter zahlreicher Weiterbildungskurse für Laborinhaber und Geschäftsführer in Erscheinung. Das Weiterbildungsprogramm für das 4. Quartal 2003 umfasst Angebote aus den Bereichen Personalmanagement, Technologie sowie Kostenmanagement und Rechnungslegung. Im Kurs „Kostenmanagement im Labor. Von der Analyse betrieblicher Ist-Zustände zur

Optimierung betriebsinterner Kostenstrukturen in den Bereichen Rentabilität, Kundenmanagement und Personal“ lernen die Kursteilnehmer wichtige betriebswirtschaftliche Instrumente zur Analyse und daraus resultierend zur Verbesserung der betrieblichen Kostensituation kennen. Im einzelnen werden vermittelt:

- Kalkulation
- Bilanzen lesen und analysieren
- Kennzahlen ermitteln und zur Unternehmensteuerung einsetzen
- Personalkosten optimieren.

Der Kurs findet am 5. November 2003, 14.00 – 18.00 Uhr und am 28. November 2003, 13.00 – 17.00 Uhr in der Geschäftsstelle der ZID, Willstätter Straße 3 in Düsseldorf statt.

Ein weiterer Kurs befasst sich mit „Implantatprothetik und Totalprothetik – Funktionsanalyse“. Mit diesem Angebot sollen Laborinhaber, Geschäftsführer und Mitarbeiter dazu befähigt werden, anatomische Ausgangswerte zur Herstellung der anatomisch richtigen Lage von Kiefermodellen im Artikulator zu ermitteln. Hier lernen die Kursteilnehmer Theorien und Verfahren kennen, die in langjähriger Zusammenarbeit zwischen Zahn-technikern, Zahnärzten und Informatikern entwickelt und praktisch erprobt

wurden. Der Kurs findet am 22. November 2003, von 10.00 – 16.00 Uhr ebenfalls in der Geschäftsstelle der ZID statt.

Ein weiteres Beispiel für ein Winter-Check-Kursangebot betrifft die Frage, welche Regelungen und Planungen die Übergabe eines Betriebes erfordert. So sind steuerliche und erbrechtliche Aspekte ebenso zu berücksichtigen wie die rechtzeitige Suche und Einarbeitung eines Nachfolgers. Ein Unternehmensberater wird die Teilnehmer daneben über Modelle der Betriebsübergabe, Fragen des Kaufpreises und des Unternehmenswertes sowie über eventuell auftretende Probleme in persönlichen, sachlichen und finanziellen Bereichen informieren. Der Kurs „Unternehmens-Nachfolge: Erste Schritte“ findet am 3. Dezember 2003 von 14.00 – 18.00 Uhr in der Geschäftsstelle der ZID in Düsseldorf statt. ☐

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung Düsseldorf
Willstätter 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

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



VDZI INTERN

Gegen die Mauern einer gesundheitspolitischen Großkoalition wurde Schlimmeres verhindert

VDZI wird weitere Preisabsenkungen in einzelnen Vertragsbereichen ab 2005 nicht akzeptieren

Noch nie zuvor wurde wie bei dieser Reform in der Gesundheitspolitik alles auf den Prüfstand gestellt. Globalisierung und wirtschaftliche Depression in Deutschland, Öffnung der Märkte für die europäischen Nachbarstaaten und der Zwang der Anpassung der Sozialversicherungen an die Wirtschaftslage haben zu einer faktischen großen Koalition im Gesundheitswesen geführt.

Änderungen im Vertragsrecht

Nach der ersten Lesung im Juni hatte der Gesetzesentwurf für Entsetzen bei den Zahn Technikern gesorgt, weil die Regelungen zu einem bundeseinheitlichen Preisdiktat mit neuen massiven Absenkungen in einzelnen Bundesländern geführt hätten. Massive Interventionen des VDZI haben hier die Vertragsrechte der Innungen sichern können und die drohenden massiven Absenkungen

für rund 6.300 Betriebe zwar nicht gänzlich verhindern, aber doch begrenzen können. Die Höchstpreise der Zahn Techniker werden nun weiter in den Ländern mit den Krankenkassen und den Innungsverbänden verhandelt. Dabei muss ein Korridor von plus fünf Prozent über dem Bundesdurchschnitt und minus fünf Prozent unter dem Bundesdurchschnitt eingehalten werden. Damit können die Preise in den neuen Bundesländern angehoben werden, die dort die Leistungsfähigkeit der Betriebe sichern und stärken, aber andererseits muss in den Vertragsgebieten, die über fünf Prozent über dem Bundesdurchschnitt liegen, eine weitere Absenkung erfolgen. Dies wird in vielen Innungsbereichen in sehr unterschiedlicher Weise erfolgen, da die Bundesmittelpreise nach den Einzelleistungen berechnet werden und die heterogenen Preise in den einzelnen Leistungsgrup-

pen auch zu unterschiedlichen Effekten führen. Angesichts der neuen Rahmenbedingungen, wie sie mit den Wahlmöglichkeiten zur Kostenerstattung, Privatversicherung und Flexibilisierung in der Mehrkostenregelung verbunden sind, ist ein solcher dirigistischer Eingriff völlig überzogen und unangemessen. Der VDZI und die Innungen werden daher in den nächsten 15 Monaten alle Möglichkeiten prüfen und nutzen, um noch vor Geltungsbeginn der Regeln ab 2005 die

erneuten Zwangsabsenkungen zu verhindern. An die Krankenkassen in diesen Ländern kann nur appelliert werden, ihrer schweren Verantwortung in den anstehenden Verhandlungen gerecht zu werden. Bei der Festlegung der Regelversorgungen und Festzuschüsse im Gemeinsamen Bundesausschuss ist der VDZI weiterhin mit Stellungnahmen beteiligt, die in die Entscheidung einzubeziehen sind. Derzeit ist es noch nicht möglich, den tatsächlichen Umfang der Auswirkungen in den einzelnen Vertragsbereichen korrekt abzuschätzen. Die Regelungen stehen noch eine Vielzahl von Vergütungsverhandlungen und Festlegungen im Gemeinsamen Bundesausschuss zu Befunden, Regelversorgungen und anderes an. Als Verband Deutscher Zahn Techniker-Innungen begrüßen wir, dass Regierung und Opposition im Kompromiss der Gesundheits-

reform eine obligatorische Zahnersatzversicherung vorsehen. Nur so lässt sich eine Unter- und Fehlversorgung insbesondere bei den Beziehern niedriger Einkommen vermeiden. Die Pflicht zur Versicherung ist auch zu begrüßen, weil sie der Bedeutung des Zahnersatzes für die Gesunderhaltung des Menschen gerecht wird. Der Versicherte hat dabei ein Wahlrecht zwischen einem einheitlichen Tarif aller gesetzlichen Krankenversicherungen und dem Angebot privater Krankenversicherungen, wenn diese mindestens ein vergleichbares Leistungsangebot bereithalten. Mit diesen Ergebnissen sichert eine solche Pflichtversicherung Umfang und Qualität der Versorgung auf dem heutigen Niveau und damit die Zahnersatz-Nachfrage und entspricht somit den Beschlussfassungen und gesundheits- und berufspolitischen Zielen des VDZI. Ebenfalls wird eine Mehrkostenregelung veran-

kert, für die der Patient immer den Festzuschuss für die Regelversorgung erhält und nur die Mehrkosten selbst zu tragen hat. Die Vorstellungen des VDZI zur Verbesserung der Transparenz wurden auch weitgehend angenommen. So erhält der Versicherte weiter eine Kopie der Rechnung des Labors, die Anbieter zahntechnischer Leistungen haben die Pflicht zur Offenlegung des Herstellerortes und der Zahnarzt ist verpflichtet, dem Patienten die Konformitätserklärung des herstellenden Labors auszuhändigen. Diese Regelungen stärken die Interessen der qualitätsorientierten inländischen zahntechnischen Meisterbetriebe. Der VDZI hat in all den turbulenten Monaten seine Kontakte genutzt, um im Sinne der Meisterlaboratorien in Deutschland seinen Einfluss geltend zu machen. Er hat darauf verzichtet, in dieser hochspekulativen Zeit mit öffentlichen Verlautbarungen das Beratungs- und Abstimmungsverfahren zu stören. Die nächsten 14 Monate bis zum Beginn dieser Neuregelungen im Jahr 2005 werden zeigen, ob das Gesetz inhaltlich und organisatorisch überhaupt umsetzbar ist. Erhebliche Zweifel sind erlaubt.

ANZEIGE



GMG: Konformitätserklärung geht zukünftig an den Patienten

Die Initiative der Innungen „Allianz Meisterliche Zahntechnik“ vermittelt die notwendige Patientensicherheit

Weitblick zeigten die Innungen Ende letzten Jahres, als sie die Initiative des VDZI aufgriffen und ihre Mitgliedsbetriebe zu einer selbstbewussten Offensive ermunterten, ihre Leistungsfähigkeit und Qualitätssicherheit als zahntechnische Meisterbetriebe in einem Hersteller-Zertifikat zu dokumentieren. Im Gesundheitssystemmodernisierungsgesetz wurden die Vorstellungen des VDZI zur Verbesserung der Transparenz bei zahntechnischen Leistungen weitgehend angenom-

men. So erhält der Versicherte eine Kopie der Rechnung des Labors, die Anbieter zahntechnischer Leistungen haben die Pflicht zur Offenlegung des Herstellerortes, und der Zahnarzt ist verpflichtet, dem Patienten die Konformitätserklärung auszuhändigen. Diese Regelungen stärken die Interessen der qualitätsorientierten inländischen zahntechnischen Meisterbetriebe. Mit der „Allianz Meisterliche Zahntechnik“ hat der VDZI bereits zu Beginn des Jahres eine

Initiative zahntechnischer Innungsbetriebe in Deutschland ins Leben gerufen, die genau diese nun gesetzlich vorgesehene Transparenz in den Mittelpunkt stellt. So geben die zahntechnischen Meisterbetriebe den Patienten mit der Rechnung für den gefertigten Zahnersatz auch ein Hersteller-Zertifikat an die Hand. Der Patient erhält damit einen Nachweis, dass sein Zahnersatz nach Maßgabe der zahnmedizinischen Erfordernisse in qualitätsgesicherten Ar-

beitsabläufen und nur mit geprüften Materialien gefertigt wurde. Und er weiß auch, dass sein Zahnersatz vom Fachmann in der Nähe verantwortet wird. Und das aus gutem Grund: „Für Zahnersatz, der im Mund der Menschen seine Funktion jahrzehntlang unbedenklich erfüllen soll, darf es keine faulen Kompromisse mehr geben“, lautete beim Start die Forderung des VDZI, die nun durch die Politik verstärkt wurde. Er empfiehlt daher den Mitgliedsbetrieben

der Zahn Techniker-Innungen, jeder Rechnung für den gefertigten Zahnersatz auch ein Hersteller-Zertifikat beizufügen. Dieses attestiert, dass der Zahnersatz mit sorgfältigster Handwerkskunst entsprechend dem in Deutschland geltenden hohen Stand der Zahn Technik als Sonderanfertigung nach dem Medizinproduktegesetz hergestellt wurde und dass die Qualitätsleitlinien des Berufsfachverbandes für zahntechnische Leistungen eingehalten wurden. Außerdem bescheinigt das Zertifikat, dass der Zahnersatz mit Materialien gefertigt wurde, die zur Kennzeichnung ihres Sicherheitsstandards mindestens das europäische CE-Zeichen tragen. Der Aussteller des Zertifikates muss sich verpflichten,

diese Konditionen einzuhalten. Das Zertifikat stellt somit neben der hohen Qualifikation der selbstständigen Zahn Techniker einen weiteren Qualitätsnachweis dar, auf den Patienten nicht länger verzichten sollten. Jeder Patient und Zahnarzt kann die Berechtigung des zahntechnischen Labors, dieses Zertifikat auszuhändigen, auch unter der folgenden Internet-Adresse nachprüfen: www.allianz-meisterliche-zahntechnik.de Wichtig ist, dem Zahnarzt schon vor der Behandlung mitzuteilen, dass ein Hersteller-Zertifikat gewünscht wird. Jeder Patient hat das Recht, seine Zahnärztin oder seinen Zahnarzt vor Beginn der Behandlung darum zu ersuchen, Zahnersatz mit Hersteller-Zertifikat zu verwenden.

Richtlinien – BEMA – neues BEL II – 2004

Ändern sich die Zahnersatz-Richtlinien, müssen der zahnärztliche Leistungskatalog BEMA und der zahntechnische Leistungskatalog BEL diesen Richtlinien angepasst werden. Schon seit 01.01.2000 beauftragt, wurden allerdings

erst im Juni 2003 die neuen Richtlinien für die vertragszahnärztliche Versorgung durch den Bundesausschuss der Zahnärzte und Krankenkassen beschlossen. Die Aufsichtsbehörde hatte zwei Monate Zeit des Einspruchs. Das

ist nicht erfolgt, also treten die neuen Richtlinien ab 01.01.2004 in Kraft. Ohne neuformulierte Richtlinien keine Neubeschreibung der zahnärztlichen Leistungen im BEMA. So hat auch hier nach dreieinhalb Jahren der Verhandlungen der erweiterte Bewertungsausschuss der Zahnärzte und Krankenkassen ebenfalls erst im Juni den neuen Bewertungsmaßstab für zahnärztliche Leistungen in der vertragszahnärztlichen Versorgung beschlossen. Weil die Richtlinien so spät beschlossen wurden, blieben und bleiben für den VDZI und die Krankenkassen nur wenige Monate Zeit, auf der Basis der verabschiedeten Richtlinien, das zahntechnische Leistungsverzeichnis anzupassen, damit ab 01.01.2004 Richtli-

nien, BEMA und BEL in einem Zug neu eingeführt werden können. Viel Zeit bleibt daher auch den Innungen nicht, die wiederum auf der Basis des neuen BEL die Vergütungsverhandlungen für das Jahr 2004 führen müssen. Für eine Übergangszeit von voraussichtlich sieben Monaten wird sogar das alte und das neue BEL von den Betrieben zur Abrechnung verfügbar gehalten werden müssen. Die Teilnehmer der bundesweiten Vergütungskonferenz der Innungen wurden daher in der vergangenen Woche sehr umfassend über den aktuellen Verhandlungsstand informiert. Damit können in den Vertragsgebieten die Verhandlungsvorbereitungen getroffen werden. Die Betriebe müssen sich mit den endgültigen vertraglichen

Fakten noch etwas gedulden. Nach den derzeitigen Terminvorstellungen entschieden sich am 05.11.2003 die endgültigen Regelungen im zahnärztlichen BEMA. Erst wenn alle Bestimmungen des BEMA bekannt sind, können der VDZI und die Spitzenverbände mit Gewissheit und letzter Sicherheit den aktuellen Verhandlungsstand zum BEL beurteilen, vereinbaren und die Mitgliedsbetriebe verbindlich und umfassend informieren. Diese ausführlichen Informationsunterlagen werden derzeit erstellt. Erste Vorab-Informationsveranstaltungen haben in einzelnen Innungen schon stattgefunden, weitere werden vorbereitet. Der VDZI bereitet derzeit auch eine CD vor, die es allen Betrieben ermöglichen wird, sich selbst-

ständig und umfassend über die Richtlinien, BEMA und das neue BEL und dessen Anwendung auch kurzfristig zu informieren.



Die Teilnehmer der Vergütungskonferenz des VDZI verfolgen die Ausführungen von Zahn Technikermeister Heinz-Josef Kuhles, dem Vorsitzenden der BEL II-Kommission, zum neuen BEL II – 2004.

ZT Adresse



VERBAND DEUTSCHER ZAHN-TECHNIKER INNUNGEN

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

ZT Anmerkung der Redaktion

Für den Inhalt der Seite „VDZI intern“ ist der Verband Deutscher Zahn Techniker-Innungen (VDZI) verantwortlich.

ZT WIRTSCHAFT

Eigenkapitalbeschaffung im außerbörslichen Kapitalmarkt

Auf Grund der sich verschärfenden Kreditvergabepraxis der Banken wird sich der Mittelstand, zu dem auch viele Unternehmen der Dentalbranche gehören, in Zukunft neuen Wegen der Unternehmensfinanzierung öffnen müssen. Die Banken verlangen gerade vor dem Hintergrund der neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarungen („Basel II“) für die Kreditvergabe eine hohe Eigenkapitalquote. Der zur Kreditaufnahme alternative Börsengang steht lediglich Aktiengesellschaften offen und auch diese sind nicht immer gewillt, ihr Unternehmen über eine Aktienausgabe praktisch „scheibchenweise“ zu verkaufen.

Von den Rechtsanwälten Dr. jur. Rolf Kobabe und Verena Ludewig

Dieser Beitrag gibt einen Überblick über den immer mehr an Bedeutung gewinnenden Markt für Private Equity, insbesondere über die Unternehmensfinanzierung über ein Private Placement am außerbörslichen Kapitalmarkt. Im ersten Teil werden die Möglichkeiten und Vorteile einer Unternehmensfinanzierung unabhängig von Bank und Börse erläutert und die Umsetzung eines Private Placements beschrieben. Im zweiten Teil werden die verschiedenen Beteiligungsformen mit ihren möglichen Ausgestaltungen aufgezeigt. Im dritten Teil schließlich wird dargestellt, welche Besonderheiten eine Unternehmensbeteiligung attraktiv für private Kapitalgeber macht.

I. Teil: Unternehmensfinanzierung unabhängig von Bank und Börse

Bereits seit vielen Jahren besteht in Politik und Wirtschaft Einigkeit darüber, dass die Eigenkapitalausstattung junger und mittelständischer Unternehmen weder ausreichend ist noch einem internationalen Vergleich standhält. Vor dem Hintergrund, dass sich diese Entwicklung auf Grund der geänderten Kreditvergaberichtlinien der Banken infolge der neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarungen („Basel II“) sowie der Marktentwicklung an den Börsen weiter verschärfen wird, stellt sich die überlebensnotwendige Frage, welche Finanzierungsalternativen für Kapital suchende Unternehmen bestehen.

Alternative Formen der Unternehmensfinanzierung

Auch außerhalb der Banken und Börsen besteht ein großer Markt zur Beschaffung von Eigenkapital – der so genannte „außerbörsliche Kapitalmarkt“. Jedes Unternehmen kann, unabhängig von seiner Branche, der Höhe seiner Kapitalausstattung und unabhängig von der Größenordnung seiner Umsatzerlöse, an diesem Markt teilnehmen und als Emissionsunternehmen (Emitent) Kapital akquirieren. Mittels einer Stillen Gesellschaft können sogar selbstständige Einzelkaufleute an diesem Markt Kapital einwerben und sich so für Expansionen und die Behauptung im Wettbewerb rüsten. Dabei ist der Unternehmensgegenstand tatsächlich nicht relevant, notwendig ist eine gute und überzeugende Unternehmensstrategie und -philosophie. Der außerbörsliche Kapitalmarkt bietet daher jedem Unternehmen die Chance und die Möglichkeit, die für Investitionen erforderlichen Mittel anstelle von bzw. ergänzend zu einer Finanzie-

rung durch Fremdkapital oder Beteiligungsgesellschaften und unabhängig von den Banken und Börsen aufzunehmen. Der Weg an den außerbörslichen Kapitalmarkt wird beschritten durch ein Private Placement. Unter einem Private Placement versteht man das öffentliche Einwerben von Kapital. Dabei werden mit einem Verkaufsprospekt Aktien, Genussscheine, Anleihen, Inhaberschuldverschreibungen oder wertpapierlose Unternehmensbeteiligungen, wie z. B. Stille Beteiligungen, an ein breit gestreutes, überwiegend privates Anlegerpublikum außerhalb der Börse angeboten. Die privaten Kapitalgeber beteiligen sich durchschnittlich mit ca. 10.000,- EUR bis 50.000,- EUR.

Die Vorteile für den Mittelstand

Die Vorteile einer Kapitalaufnahme am außerbörslichen Kapitalmarkt liegen in der Stärkung der Finanzierungsfähigkeit und der Verbesserung der Bonität durch das Einwerben von Eigenkapital. Vorhandenes Kreditsicherungspotenzial wird geschont und steht damit für eine ergänzende Fremdfinanzierung zur Verfügung. Sinnvoll ist ein Private Placement insbesondere dann, wenn der Kapitalbedarf nicht kurzfristig gedeckt werden muss und ein allmählicher Eingang der Beteiligungsgelder in Kauf genommen werden kann. Vor allem kleine und mittlere mittelständische Unternehmen können sich mit der Ausgabe von Unternehmensbeteiligungen neue Wege der Eigenkapitalbeschaffung erschließen. So haben bisher nicht nur große Unternehmen wie z.B. die Bertelsmann AG Unternehmensbeteiligungen (in diesem Fall waren es Genussscheine) ausgegeben, sondern auch vermehrt kleinere Dienstleistungsunternehmen. Auch einige Unternehmen aus der Dentalbranche sind schon über ein Private Placement an den außerbörslichen Kapitalmarkt gegangen. Damit dieser Weg erfolgreich beschritten werden kann, ist es wichtig, die bei mittelständischen Unternehmen immer noch bestehenden Vorurteile gegen die finanzielle Beteiligung Dritter am eigenen Unternehmen abzubauen. Zentrales Argument gegen den Verkauf von Unternehmensanteilen ist oft der befürchtete „scheibchenweise Verkauf des Unternehmens“. Dieses ist aber nur bedingt richtig. Denn der Unternehmer wird grundsätzlich nicht dazu gezwungen sein, Vollgesellschaftsanteile wie beispielsweise GmbH-Anteile oder Aktien auszugeben. Als flexibel gestaltbare Unterneh-

mensbeteiligungen können unter anderem Genussscheine und die Stille Beteiligung gewählt werden, die dem Unternehmer seine Selbstständigkeit bewahren. Das Unternehmen kann Einflussnahmen der Kapitalgeber durch vertragliche Vereinbarungen begrenzen und den Einfluss der Kapitalgeber entsprechend der Unternehmensphilosophie und den Ansprüchen der Investoren steuern. Die gesamte Leitung des Unternehmens kann bei dem Vorstand bzw. der Geschäftsführung verbleiben. Darüber hinaus ist die Ausgabe von solchen Unternehmensbeteiligungen eindeutig mit wirtschaftlichen Vorteilen verbunden. Bei einer entsprechenden rechtlichen Gestaltung ist das Beteiligungskapital für das Emissionsunternehmen kein Fremdkapital und stellt deshalb keine zu passivierende Verbindlichkeit dar, welche die Eigenkapitalquote belasten bzw. verringern würde. Das Unternehmen erhält mit der richtigen konzeptionellen Gestaltung durch die Beteiligungsemission zusätzliches breit gestreutes Eigenkapital bzw. Eigenkapitalersatz ohne Stimmrecht, da die Kapitalanleger in erster Linie ein Dividenden- und Gewinninteresse verfolgen. Hinzu kommt, dass einige außerbörsliche Beteiligungsformen zusätzliche steuerliche Anreize für den Anleger als Kapitalgeber und Bilanzhilfen für das Unternehmen bieten. Zu nennen ist an dieser

Stelle u. a. die atypisch Stille Beteiligung mit der Möglichkeit steuerlich verrechenbarer Verlustübernahmen. Anleger mit hohen Einkünften, beispielsweise aus einer selbstständigen Tätigkeit, können durch die Verlustübernahme ihr zu versteuerndes Einkommen herabsetzen, während das Unternehmen die Einlage des atypisch Stillen Gesellschafters bei entsprechender Verlustübernahme als Ertrag zum Ausgleich entsprechender Verluste verbuchen und anders als bei einem Gesellschafterdarlehen in der gleichen Höhe eine „schwarze Null schreiben“ kann. Dieses Verfahren verhindert in starken Investitionsphasen mit erheblichen Vorlaufkosten eine Unterbilanz, einen nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag und damit die Überschuldung des Unternehmens (siehe dazu die rechts abgebildete Musterbilanz). Ein expansives, wachstumsstarkes Unternehmen kann dies durch Selbst- oder Fremdfinanzierung regelmäßig nicht erreichen.

Der Weg an den außerbörslichen Kapitalmarkt

Während Unternehmensbeteiligungen bei börslichen Emissionen unter Einschaltung von Banken oder Wertpapierhändlern vertrieben werden, übernimmt bei einem Private Placement das Unternehmen selbst die Begebung der jeweiligen Beteiligungen und deren Platzierung.

Doch bevor mit der Akquisition von breit gestreutem Anlegerkapital begonnen werden kann, sollte ein individuell abgestimmtes Emissionskonzept

ausgearbeitet werden, da mit der Emissionsentscheidung grundlegende Weichenstellungen für die Zukunft des Unternehmens vorgenommen wer-

ZT Musterbilanz

	TEuro	TEuro
AKTIVA	Gesellschafter-Darlehen	Atypisch Stille Beteiligung
A. Anlagevermögen	10.800	10.800
B. Umlaufvermögen	3.600	3.800
C. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	2.280	-
Bilanzsumme:	16.680	14.600
PASSIVA	Gesellschafter-Darlehen	Atypisch Stille Beteiligung
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	120	120
II. Atypisch stilles Kapital gezeichnet	-	2.600
Verlustübernahmen	-	-2.200
Summe atypisch stilles Kapital	-	400
III. Jahresüberschuss/-fehlbetrag	-2.400	-
IV. nicht gedeckter Fehlbetrag	2.280	-
buchmäßiges Eigenkapital	2.280	+ 520
B. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	14.080	14.080
2. Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	2.600	-
Summe Verbindlichkeiten	16.680	14.080
Bilanzsumme:	16.680	14.600

ANZEIGE



Liquipure

neu

Reinstwasser aus der Leitung
So einfach, so sicher und so kostengünstig wie noch nie!

- Erzeugung vollentsalzten Wassers für alle Laborzwecke sowie Autoklaven, Dampf- und Desinfektionsgeräte
- Kein separater Wasseranschluss nötig, in 5 min betriebsbereit und ohne Vorkenntnisse bedienbar



Dentabs

Die Pille für den Gipsabscheider
Eine Tablette pro Woche genügt und nur noch klares Wasser fließt ab!

- verhindert den Verschluss von Abwasserrohren
- vermindert den Fäulnisgeruch
- erleichtert die Reinigung des Gipsabscheiders

Dentabs erhalten Sie in Ihrem Dentalfachhandel.
 Mehr Informationen zu Liquipure bei M+W Dental oder auf www.dentabs.de
Ing.-Büro Rainer Kondritz | Rehwinkel 5 | 34376 Immenhausen
 Tel.: 0 56 73-91 36 30 | Fax: 0 56 73-91 36 34 | WTS-Kassel@t-online.de | www.dentabs.de



ZT Emissionsablauf – Going Public



den. Das Emissionskonzept muss zudem auf die speziellen Belange des Unternehmens und seine Gesellschafter zugeschnitten sein. Die meist unterschiedlichen Betriebssituationen und eine in der Regel unternehmensspezifische Zielsetzung verbieten trotz der inzwischen vorhandenen Beispielfälle eine schablonenhafte Übertragung konzeptioneller Details. Zu überlegen gilt auch der Zeitpunkt, zu dem das Unternehmen den Kapitalmarkt in Anspruch nimmt. Hier gilt der gleiche Grundsatz wie bei der Kreditbeschaffung: Man tut es am besten, wenn man das Geld nicht braucht, d. h. es nicht offenkundig nötig hat. Eine Kapitalmarktmission ist in guten Unternehmenszeiten voraussetzungslos zu nutzen, andernfalls hängt man in veränderten Zeiten wieder am Tropf der Banken. Nicht zuletzt deshalb, weil bei einer Eigenemission die Beteiligungsgelder auf Grund der breiten Streuung allmählich eingehen und im Einzelfall auch ein geringeres als das geplante Emissionsvolumen in Kauf genom-

men werden muss. Auf Grund der Vielzahl der Kapitalgeber tritt das Unternehmen mit einem Emissionsprospekt an potenzielle Investoren heran. In diesem Prospekt sind die von dem Unternehmen vorgegebenen Bedingungen für eine Beteiligung, eine Darstellung des Unternehmens und weitere Angaben, wie z.B. Risikobelehrungen enthalten. Da das Unternehmen die Beteiligungsbedingungen vorgibt, können bei einer Platzierung von Unternehmensbeteiligungen im Wege eines Private Placements die Beteiligungsbedingungen auf die individuellen Bedürfnisse des Kapital suchenden Unternehmens zugeschnitten werden. Zwar besteht im außerbörslichen Bereich mit der Ausnahme von Wertpapierangeboten (Aktien und Genussscheine) grundsätzlich keine Prospektpflicht, doch im Allgemeinen bedient sich das den Anlegern gegenüber aufklärungsspflichtige Unternehmen allein schon aus praktischen und beweissichernden Gründen eines Prospektes. Dieser ist auch die ge-

eignetste Form, den umfassenden Pflichten über die wahrheitsgemäße Aufklärung des Anlegers über die Chancen und Risiken der Kapitalanlage nachzukommen. Die meisten Unternehmen bemühen sich um ein Höchstmaß an Transparenz – die von den Unternehmen zur Aufklärung der Anleger verwandten Risikohinweise sind im Rahmen eines Private Placements nicht selten wesentlich umfangreicher als bei einer Emission an der Börse. Dabei sollte die weitgehende Gesetzesfreiheit bei den vor- und außerbörslichen Beteiligungsformen nicht dazu verleiten, auf professionelle Hilfe zu verzichten. Nicht nur bei der Emission von Wertpapieren lauern eine Vielzahl von juristischen Fallstricken, sondern z.B. auch bei der Ausgabe von Stillen Beteiligungen. Fehler bei der Prospektierung und der Ausgestaltung der Vertragsbedingungen können schnell dazu führen, dass die zuständigen Aufsichtsbehörden, insbesondere die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, die Vereinbarungen für nichtig erklären. Dies hätte zur Folge, dass die bereits eingeworbenen und unter Umständen schon investierten Gelder von heute auf morgen zurückzahlen sind. Der Vertrieb der Unternehmensbeteiligung ist die eigentliche Herausforderung am freien Kapitalmarkt. Ein gut durchdachtes Marketing ist entscheidend für den Erfolg eines Private Placements. Denn eine Emissionsplatzierung ist nichts anderes als der Verkauf eines bestimmten Produktes, eben eines Finanzproduktes, das wie alle Verkaufsprodukte eines produktspezifischen Marketings bedarf. Optisch und drucktechnisch aufbereitete Emissionsunterlagen, Werbeflyer für direct-mailing Aktionen, Unternehmenspräsentationen und Produktschulungs-Seminare für die Platzierungsmitarbeiter für einen erfolgreichen Vertrieb sind genauso unerlässlich wie ein professioneller Internetauftritt einschließlich einer intensiven Vernetzung mit den entsprechenden Wirtschafts- und Finanzsites (electronic public offering). Kontinuierliche Unternehmensberichte, aktuelle Erfolgsmeldungen und Zwischeninformationen im regelmäßigen Turnus fördern ebenfalls die Platzierungsgeschwindigkeit. Die Kosten für solch ein Marketing einschließlich Pro-

spekterstellung und Vertriebsprovisionen betragen je nach vereinbarter Platzierungsprovision netto etwa zwischen 8 % und 12 % des tatsächlich platzierten Emissionskapitals. Erfahrungsgemäß bestehen seitens der Unternehmer nach wie vor Berührungängste mit dem freien Kapitalmarkt sowie mit den Außendienstmitarbeitern. Diese sind aber regelmäßig unbegründet. Denn neben einer wirksamen staatlichen Aufsicht über die Finanzdienstleister werden der freie Kapitalmarkt und seine Akteure von der Presse und den Verbraucherschutzverbänden kritisch beobachtet, sodass die schwarzen Schafe rechtzeitig erkannt werden. Außerdem sind die Finanzdienstleister lediglich Vermittler, sodass die Anlegergelder nicht durch deren Hände laufen und allein die Unternehmen es in der Hand haben, den Anleger kulant, ordnungsgemäß und seriös zu behandeln. Zudem wird dem Anleger ein Widerrufsrecht eingeräumt, damit einer ordnungsgemäßen und seriösen Platzierung genauso wie mit der Aufstellung von Verhaltensregeln für die Anlagevermittler hinreichend Sorge getragen werden kann. Neben dem Rückgriff auf herkömmliche Vertriebswege sollte auch das Internet als Multiplikator für die Kapitalbeschaffung genutzt werden. Mit geringem Aufwand und niedrigen Kosten können über das Internet Finanzmarktteilnehmer akquiriert werden, die über die herkömmlichen Ver-

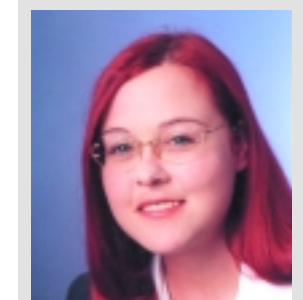
ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

INFO Die Kanzlei Dr. Werner, Dr. Kobabe & Kollegen berät Unternehmen, die vor einem Gang an dem Freien Kapitalmarkt stehen und bietet als Emissionsberater Finanzierungsösungen aus einer Hand. Von der Entscheidung für ein Going Public über die Unternehmensanalyse, den Entwurf der Kapitalstrategie, der Prospekterstellung bis zur Unterstützung bei der Entwicklung der Vertriebsstrategie steht ein Team von Rechtsanwälten beratend zur Seite. Der ständige Kontakt zwischen den Emissionsberatern und den Mandanten verkürzt die Kommunikationswege und sorgt für ein Höchstmaß an Effizienz. Als Capital Consultants werden die Unternehmer bei der Konzeption zukunftsweisender Kapitalmarktstrategien unterstützt. Mit Hilfe geeigneter Finanzierungsinstrumente wird die Eigenkapitaldecke gestärkt. Der Umfang der Beratung, der stets an den individuellen Wünschen der Mandanten ausgerichtet ist, reicht weit über die Konzeptionsphase hinaus: Die Kanzlei begleitet Unternehmen von der ersten Beratung und der Entscheidung für den Gang an den Kapitalmarkt bis zur Abwicklung der Emission.

triebswege nicht oder nur schwer erreichbar sind. Für die Präsentation der Emission via Internet können sowohl die eigene Homepage als auch die Auftritte professioneller Marktteilnehmer, wie etwa www.emissionsmarktplace.de genutzt werden. Vorteil dieses Akquisitions- und Vertriebsweges ist vor allem die Senkung der Emissionskosten. Die Vorteile des Internets liegen auf der Hand: die kostengünstige, weltweite, ständige Präsentation gegenüber der herkömmlichen Gewinnung von Finanzdienstleistern. Mit der richtigen Gestaltung des Internetauftritts, einer intensiven Verlinkung und der Nutzung von Emissionsmarktportalen können die tatsächlich interessierten Anleger oder Finanzdienstleister auf das Beteiligungsangebot gelenkt werden. Da nahezu jeder, der auf diesem Weg das e-PO zur Kenntnis nimmt, ein potenzieller Finanzmarktteilnehmer sein kann, gibt es praktisch keinerlei Streuverluste wie z.B. bei Zeitungsinseraten.

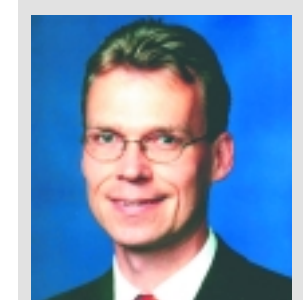
Ausblick
Die Unternehmensfinanzierung ist in der heutigen Zeit keine leichte, gleichwohl aber existenzielle Aufgabe. Wer im Wettbewerb bestehen will, der benötigt eine ausreichende Eigenkapitaldecke. Das gilt insbesondere für den Mittelstand, der es durch Basel II noch schwerer als bisher hat, Bankkredite zu erhalten. Eine Alternative zu den herkömmlichen Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten ist ein Private Placement am außerbörslichen Kapitalmarkt. Im zweiten Teil der Serie „Der außerbörsliche Kapitalmarkt“ werden die verschiedenen Beteiligungsformen mit ihren möglichen Ausgestaltungen dargestellt. **ZT**

ZT Kurzvita



Verena Ludewig (Jahrgang 1974) studierte an der Universität Göttingen Rechtswissenschaft. Schwerpunkte legte sie schon während des Studiums auf die Bereiche Gesellschafts- und Steuerrecht, die sie während des Referendariats noch vertiefte. Seit Januar 2003 ist Frau Rechtsanwältin Ludewig in der Kanzlei Dr. Werner, Dr. Kobabe und Kollegen als Rechtsanwältin für Gesellschafts- und Steuerrecht tätig. Ihre Haupttätigkeitsbereiche liegen neben dem Urheber- und Wettbewerbsrecht in der Entwicklung steueroptimierter Beteiligungskonzepte sowie in der Analyse und Lösung gesellschaftsrechtlicher Problemstellungen, gerade im Bereich der Aktiengesellschaften.

ZT Kurzvita



Dr. jur. Rolf Kobabe (Jahrgang 1964) studierte nach seiner Ausbildung zum Sparkassen-Kaufmann an der Universität Passau und an der Universität Hamburg. Vor dem Hintergrund seiner kreditwirtschaftlichen Spezialkenntnisse richtete er seine Tätigkeit auf das nationale und internationale Handels-, Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht aus mit einem Schwerpunkt im Recht der kommerziellen Kreditinstitute und der Zentralbanken. Als Vorstandsassistent einer renommierten Privatbank (1996 – 1997) war er in alle unternehmerischen und unternehmensstrategischen Entscheidungsprozesse eingebunden und hat sie vielfach aktiv mitgestaltet. Als Dozent für Wirtschaftsrecht ist Herr Rechtsanwalt Dr. Kobabe darüber hinaus im Rahmen von Unternehmenspräsentationen zum Going Public, Vertriebsschulungen und Seminaren zur Startphase unternehmerischer Initiative tätig. Außerdem ist er seit 2002 Mitglied des Aufsichtsrates des Emissionsmarketingunternehmens Equity Finance AG, Frankfurt am Main.

ZT Definitionen

Private Placement

Unter Private Placement versteht man die Möglichkeit, Kapital (Eigenkapital, Eigenkapitalersatz, Fremdkapital) über eine Privatmission (Eigenemission) und Platzierung am freien Kapitalmarkt aufzunehmen. Das Spektrum anzubietender Beteiligungsmöglichkeiten ist bei einem Private Placement breit (u. a. Aktien, Genussscheine) und für Unternehmer wie Anleger (auch unter steuerlichen Gesichtspunkten) sehr interessant. So können am freien Kapitalmarkt auch wertpapierlose und damit kostengünstigere Beteiligungen angeboten werden (z.B. typische, atypische Stille Beteiligungen). Die Unternehmensbeteiligungen werden über Banken, in erster Linie aber über den freien Kapitalanlagevertrieb interessierten Investoren angeboten. Die Eigenemission ist der Gegenbegriff zur Fremdemission, die über Banken als Zwischenstufe zur Platzierung am Regierten Kapitalmarkt stattfindet. Bei der Eigenemission übernimmt das Unternehmen selbst die Begebung von Unternehmensbeteiligungen und bedient sich bei der Platzierung freier Finanzdienstleistungsunternehmen. Die Selbstmission ist daher in der Regel wesentlich kostengünstiger als die Fremdemission.

Basel II

Mit dem Stichwort „Basel II“ wird die Neugestaltung der Eigenkapitalvorschriften der Kreditinstitute bezeichnet. Diese Diskussion hatte der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht mit der Vorlage eines Konsultationspapiers im Juni 1999 eröffnet. Der Ausschuss hat im Januar 2001 einen Vorschlag zur Änderung der internationalen Eigenkapitalregelung vorgestellt. Ab dem Jahr 2007 sollen die Bestimmungen in mehr als 100 Ländern in nationales Recht umgesetzt werden, um eine größere Sicherheit des Weltfinanzsystems zu erreichen. Ziel von „Basel II“ ist es, die Stabilität des internationalen Finanzsystems zu erhöhen. Dazu sollen die Risiken im Kreditgeschäft besser erfasst und die Eigenkapitalvorsorge der Kreditinstitute risikogerechter ausgestaltet werden. Das bedeutet im Kern, dass die Kreditinstitute zukünftig umso mehr Eigenkapital vorhalten sollen, je höher das Risiko des Kreditnehmers ist, an den sie einen Kredit vergeben. Die Höhe des Eigenkapitals soll sich zukünftig stärker an den individuellen Kreditrisiken sowie den operationellen Risiken der Bank orientieren. Neben diesen weitreichenden Konsequenzen für die Mindestkapitalanforderungen werden insbesondere auch höhere Anforderungen an das Risikomanagement und die Offenlegungsvorschriften gestellt.

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Seminar zur Eigenkapitalbeschaffung – Basel II, Vertrieb und Bilanzoptimierung. Jeden ersten Donnerstag im Monat im Tagungshotel „FREIZEIT IN“ in Göttingen

TERMINE Die gewandelte Kreditvergabepraxis der Banken stellt viele mittelständische Unternehmer heute vor die Frage, wie sie die Eigenkapitalausstattung ihrer Unternehmen verbessern können, um in Zukunft ein gutes Bonitätsranking vorzuweisen. Das ganztägige Beratungsseminar setzt genau hier an. Grundlegende Fragen einer ausgewogenen Unternehmensfinanzierung werden erläutert, Regelungen für die Unternehmensnachfolge angesprochen, Praxishinweise zur Bilanzoptimierung gegeben, verschiedene Finanzierungsinstrumente wie Genussscheine, Stille Beteiligungen, Inhaberschuldverschreibungen, Aktien, Wandelanleihen, etc. werden vorgestellt. Darüber hinaus haben die Teilnehmer ausreichend Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Unternehmern, Unternehmensberatern, Finanzdienstleistern und natürlich mit erfahrenen Emissionsberatern.

Nächste Termine sind der 4. Dezember 2003 und der 8. Januar 2004, 10.00 bis 17.00 Uhr
Anmeldung unter www.eigenkapitalbeschaffung.de oder
Tel.: 05 51/4 43 43, Fax: 05 51/4 43 30

ZT AUSBILDUNG

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

Das Rätsel des Farbensehens

Farbensehen – eine wunderbare Einrichtung der Natur. Doch wir unterliegen häufig optischen Täuschungen. Deshalb hilft eine strukturierte Zahnfarbenbestimmung beim Finden der richtigen Zahnfarbe.

Von Dr. Thomas Ditzinger

Wir leben in einer phantastischen, farbigen, wunderbaren Welt. Und jeder Mensch ist ein wichtiger Bestandteil dieser Welt und bestrebt, sich so gut wie möglich darin zurechtzufinden. Dazu bedient er sich seiner Sinne. Das menschliche Sinnes-system hat sich im Laufe der Evolution in engem Wechsel-spiel mit der Umwelt entwickelt

Das Farbensehen ist dabei eine der großartigsten und faszinierendsten Entwicklungen. Zum einen natürlich deshalb, weil die Farben das Grau des Alltags vertreiben. Zum anderen liegt der große Vorteil und praktische Nutzen des Farbensehens für den Menschen jedoch darin, dass Muster wesentlich besser entdeckt werden können als

beim Schwarz-Weiß-Sehen. Das Farbensehen löst Tarnungen leichter auf, erkennt Strukturen besser und nimmt Beutetiere schneller wahr. Das lässt sich anhand von Abb. 1 überprüfen. Beim erstmaligen Betrachten dieses Rätselbildes sehen Sie sicherlich ein völliges Durcheinander aus schwarzen und weißen Flächen. Mit diesem Zustand vermeintlicher Unordnung gibt sich unsere Wahrnehmung jedoch nicht zufrieden. Vielmehr sind wir ständig auf der Suche nach einer sinnvollen Interpretation. Nimmt man sich genügend Zeit – das kann von Sekunden bis zu Tagen gehen –

wird diese „innere Unruhe“ schließlich schlagartig abgelöst durch die Wahrnehmung eines prägnanten und dauerhaft stabilen Gesamtbildes. Betrachten Sie nun bitte Abb. 2. Dabei handelt es sich um die farbige Version von Abb. 1, zur Erschwerung auf den Kopf gedreht. Drehen Sie die Abbildung um, wird diese sofort eindeutig wahrnehmbar, und das Rätsel gibt in unserem Kopf ein lautes „Muh“ von sich. Das macht deutlich, wie wichtig die Farbwahrnehmung zur schnellen Erkennung nicht nur von Rätseltieren ist.

Nach der Auflösung dieses Mo-

tivs wollen wir dem Rätsel des Farbensehens auf die Spur kommen.

Die Natur strebt nach dem Optimum

Der Physiker Isaac Newton entdeckte im Jahr 1666, dass sich das weiße Sonnenlicht aus allen möglichen Farben zusammensetzt, identisch mit den Farben des Regenbogens. Newton war der festen Überzeugung, dass es sich dabei „wahrscheinlich um die wunderbarste Entdeckung handelt, die jemals gemacht wurde“. Der englische Mediziner Thomas Young (1773–1829) erkannte schließlich mehr als ein Jahrhundert später, dass jeder mögliche Farbton durch eine angemessene Mischung von maximal drei Grundtönen erzeugt werden kann. Young ging davon aus, dass die Natur stets nach dem Optimum strebt und deshalb genauso viele

unterschiedliche Farbsehzellen wie erforderlich verwendet, aber keine einzige mehr.

So stellte er erstmals die These auf, dass an jeder Stelle der Netzhaut drei lichtempfindliche Farbsehzellen (Zäpfchen) sitzen, die auf Rot, Grün und Blau reagieren. Diese Zäpfchen betätigen sich als „Fänger“ des Lichts und messen, wie gut ein einfallender Lichtstrahl jeweils farblich zu ihnen passt. Registrieren sie eine gute Übereinstimmung, so erzeugen sie einen sehr starken Nervenreiz, ansonsten einen schwachen. Diese verschiedenen Reize werden im Sehzentrum zu einem einzigen Farbeindruck ausgewertet. Dazu kommt noch das reine Helligkeitssehen, das durch weitere spezialisierte Sehzellen – die so genannten Stäbchen – bewerkstelligt wird. Man kann nur ahnen, was für ein komplizierter Prozess im Gehirn stattfinden muss, um



Abb. 1: Ein Rätseltier.

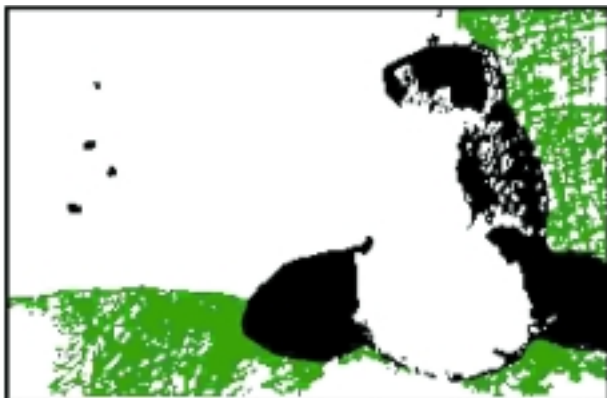


Abb. 2: Das Rätseltier auf dem Kopf und in Farbe.

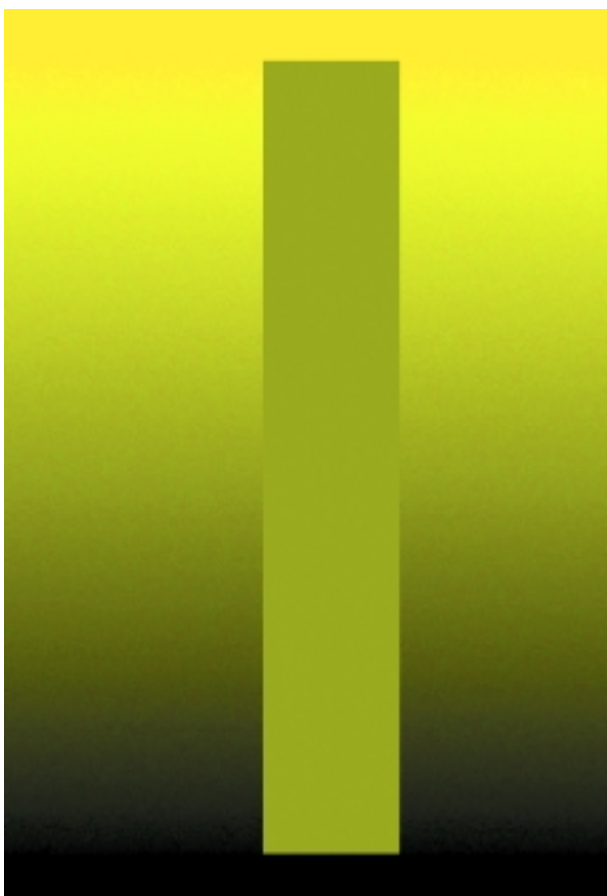


Abb. 3: Ein stilisierter Zahn, oben dunkelbraun, unten hell und gelblicher – oder?

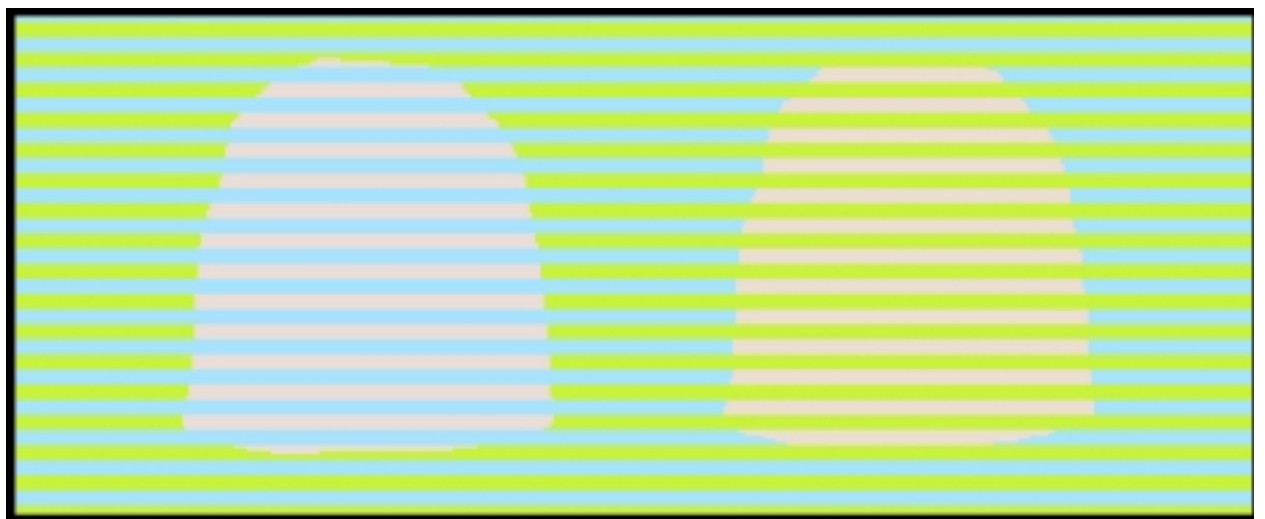


Abb. 4: Der Schattenwurf eines Fensterrollos. Deutlich ist ein violetter und ein bräunlicher Zahn zu sehen. In Wirklichkeit sind beide Zähne genau identisch gefärbt.

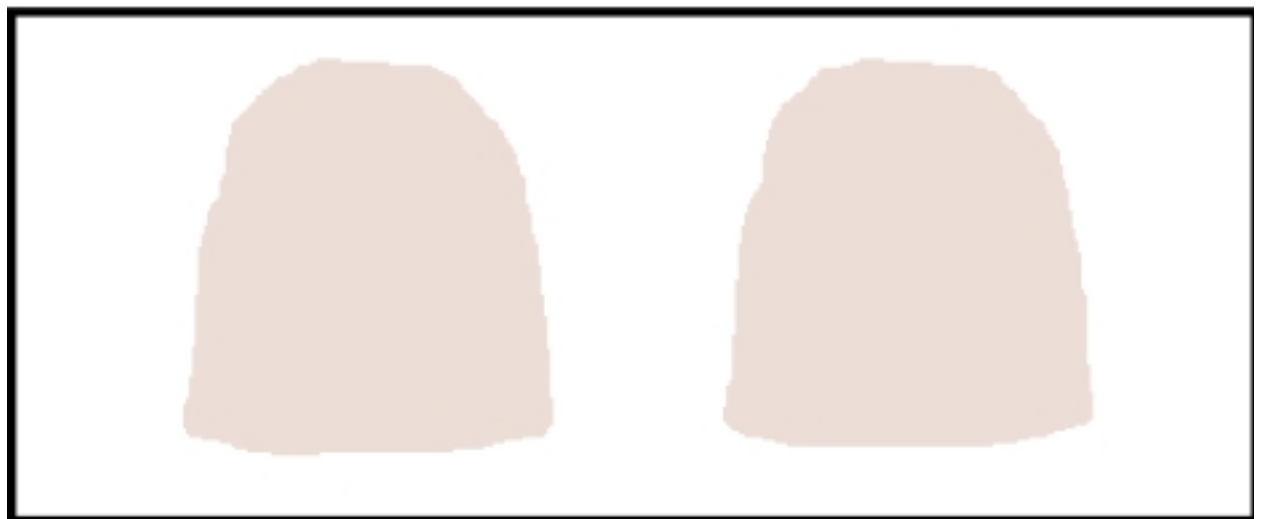
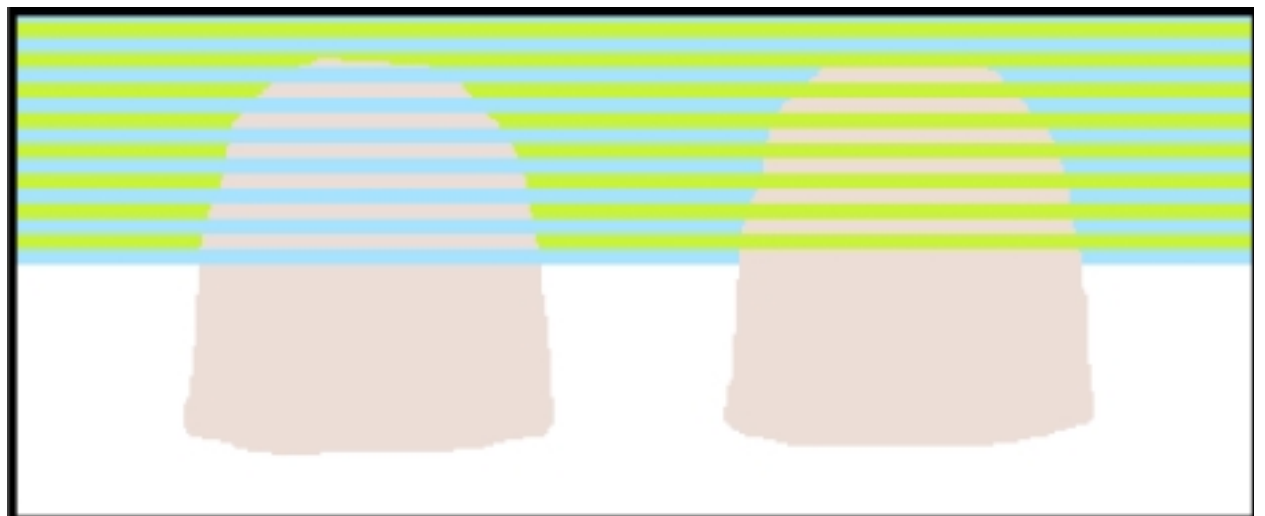


Abb. 5 Der Beweis: die beiden Zähne aus Abb. 5 sind identisch gefärbt. Dazu wird das Fensterrollo schrittweise hochgezogen.

ANZEIGE

PRESTO AQUA

Schmierungsfreies Luftturbinen-Handstück mit Wasserkühlung

Das Presto-AQUA-System verfügt über eine integrierte Wasserzufuhr, um Kühlwasser direkt auf Werkzeugspitze und Arbeitsfeld zu sprühen. Dadurch bleibt die Hitzeentwicklung gering, was lange Bearbeitung ermöglicht. Außerdem verlängert sich so die Lebensdauer der Schleifwerkzeuge. Der Schleifstaub bleibt im Arbeitsbereich.



Komplettset Presto AQUA

- 320.000/min
- Kühlsystem
- Spezieller Staubschutzmechanismus

- Speziell entwickelt für das Schleifen und Finieren von Keramik
- Schleifstaub wird nicht weit verstreut
- Verlängerte Lebensdauer der Schleifwerkzeuge dank Wasserkühlung
- Einfacher Ein- und Ausbau des Wasserbehälters
- Mit einzigartigem Staubschutzmechanismus, um das Instrumenteninnere vor Schleifstaub zu schützen
- Geräuscharm und vibrationsfrei
- Kein Schmierer erforderlich
- Drehbares Handstück

NSK Europe

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



Powerful Partners®



Abb. 6: Graustufenbild von Abb. 4: beide Zähne erscheinen gleich hell.

dieses Wirrwarr aus eingehenden Sinnesreizen zu unserer normalerweise so klaren und eindeutigen Sehempfindung zu verarbeiten.

Im Laufe der Evolution hat unsere Farbwahrnehmung dabei ein Sammelsurium raffinierter Hilfsmechanismen entwickelt. Diese sind in der Lage, die permanent auf unser Sehzentrum einfließenden Informationen der insgesamt 126 Millionen Sehzellen pro Auge schnell und einfach zu verarbeiten – ein deutlicher Überlebensvorteil auf der freien Wildbahn.

Farbsehen stößt im technischen Umfeld an Grenzen

Heutzutage halten wir uns dagegen größtenteils außerhalb unserer natürlichen Umgebung auf. Wir befinden uns zumeist in geschlossenen Räumen mit weißem oder sogar farbigem Kunstlicht, welches sich in seiner Zusammensetzung völlig vom Sonnenlicht unterscheidet. Unsere Farbwahrnehmung muss sich mit ungewohnten technischen Umgebungen befassen und es fehlen die in Jahrmillionen erlernten Anhaltspunkte. So ist es nicht verwunderlich, dass die sonst so erfolgreiche Wirkungsweise des Farbsehens nun sehr verwundbar ist. In einem solchen technischen Umfeld – in dem sich ja auch Zahnarztpraxen und Zahnlabors befinden – stößt unsere gewohnte intuitive Farbwahrnehmung an ihre Grenzen. Davon können Sie sich anhand der folgenden Beispiele selbst überzeugen, die sich im Farbraum der Zähne befinden. In Abb. 3 ist ein senkrechter Balken (ein stilisierter Zahn) vor einem Hintergrund zu sehen, der ähnlich dem Verlauf des Sonnenlichts bei senkrechtem Sonneneinfall ist. Deutlich erscheint der Zahn oben dunkler und unten heller. In Wirklichkeit ist der senkrechte Balken aber von oben bis unten identisch gefärbt! Das lässt sich leicht durch das Ausblenden des Hintergrunds zeigen. Schneiden Sie dazu aus einem weißen Papier eine Maske aus, die den Zahn freilässt und halten Sie diese über die Abbildung. Wir nehmen auf intuitive Art und Weise also keineswegs immer die wahren Farbverhältnisse wahr. Ganz im Gegenteil: unsere Farbwahrnehmung hat manchmal nicht allzu viel mit der Realität zu tun.

Der Grund: unsere Farbempfindung ist relativ. Je nach Hintergrund deutet unsere Farbwahrnehmung eine physikalisch eindeutige Farbe, wie zum Beispiel das dunkle Gelb des Balkens um. Dabei werden die Farbunterschiede benachbarter Flächen in Richtung der Komplementärfarben überzeichnet. Dieser Hilfsmechanismus unserer Wahrnehmung heißt Randkontrastverstärkung und ist in der Natur zur

Erkennung von Konturen von entscheidender Wichtigkeit. Zur Einschätzung der Zahnfarben spielt uns dieser Mechanismus aber gerade einen Streich: das obere Ende des Zahnes wird durch den hellen gelblichen Hintergrund in Richtung dunkelbraun gedrängt, während das untere Ende durch den dunklen Hintergrund stark in Richtung gelb wahrgenommen wird – entgegen jeder Physik. Abb. 4 zeigt ein weiteres Beispiel einer Täuschung bei der Zahnfarbnahme. Es sind zwei farblich unterschiedliche Zähne vor einem Hintergrund zu sehen, der durch ein Fensterrollo in der Zahnarztpraxis erzeugt werden könnte. Der linke Zahn erscheint violett, der Zahn rechts dagegen bräunlich. Aber auch dies mal liegt unser Augenschein falsch. Beide Zähne besitzen nämlich eine genau identische Farbgebung – unglaublich aber wahr. Diese Behauptung lässt sich beweisen, indem wir das Fensterrollo zunächst teilweise und schließlich ganz nach oben ziehen (siehe Abb. 5 oben und unten).

Zahnfarbe nicht nur nach Augenschein auswählen

Diese Beispiele verdeutlichen, dass unsere intuitive Farbwahrnehmung manchmal nicht viel mit den tatsächlichen physikalischen Verhältnissen zu tun hat. Bei den hohen Anforderungen an die Exaktheit einer Zahnfarbbestimmung ist dieses Vorgehen „nach Augenschein“ wie gesehen sogar fatal. Der Farbraum der Zähne besitzt darüber hinaus eine wichtige Besonderheit gegenüber den Farben unserer natürlichen Umwelt. Dieser Unterschied ist der Ausgangspunkt zur Entwicklung eines neuen Verfahrens zur exakten Bestimmung der Zahnfarben. Dazu muss man zunächst wissen, dass sich jede Farbe aus den drei Größen Farbton, Helligkeit und Leuchtkraft zusammensetzt. Unser gewohntes natürliches, intuitives Farbsehen beruht dabei eindeutig auf der Bestimmung des reinen Farbtons. Eine deutlich geringere Priorität besitzt die Bestimmung der zugehörigen Helligkeit gefolgt von der Leuchtkraft. Dieses Vorgehen erscheint uns als das natürliche, intuitiv richtige und ist optimiert für die Orientierung in der gesamten Farbenvielfalt der Natur. Der Farbton steht dabei immer im Vordergrund. Ein Beleg dafür ist, dass für verschiedenste Farbtöne Wörter existieren, nicht aber für verschiedene Helligkeiten und Leuchtkräfte. Der Zahnfarbraum ist dagegen in seinem Farbton und seiner Leuchtkraft extrem eingeschränkt auf einen sehr engen rot-gelben Farbtönenbereich und eine farblose Leuchtkraft mit geringer Spannweite. Allerdings gibt es

eine große Varianz in der Helligkeit der Zähne. Und genau diese Eigenschaft ist der Schlüssel zur Entwicklung einer neuen strukturierten Methode zur Zahnfarbnahme.

Richtige Reihenfolge verringert die Fehlerquote

In der ersten Bestimmungsstufe einer Farbnahme sollte stets diejenige Kategorie mit der größten Spannweite an Möglichkeiten angewendet werden. Im Zahnfarbraum ist das mit deutlichem Abstand die Helligkeit, gefolgt von der Leuchtkraft. Deshalb empfiehlt sich für eine strukturierte Zahnfarbbestimmung die Reihenfolge: 1. Helligkeit, 2. Leuchtkraft, und erst zum Schluss der Farbton. Obwohl diese Vorgehensweise dem natürlichen Empfinden stark widerspricht, ergibt sich eine entscheidende Verringerung der Fehlerquote. Das lässt sich einfach an unserem soeben betrachteten Beispiel zeigen. In Abb. 6 ist das Grautonbild von Abb. 4 zu sehen. Dies kann einfach am Computer oder mittels einer Schwarzweißfotografie der beiden Zähne bewerkstelligt werden. Betrachtet man Abb. 6, so löst sich die zuvor beobachtete Täuschung auf und beide Zähne erscheinen identisch! Damit wird deutlich, dass der einfache, strukturierte Ansatz „1. Helligkeit, 2. Leuchtkraft, 3. Farbton“ nicht nur dem Zahnfarbraum ideal angepasst ist, sondern auch einen Großteil der Fehler der bisherigen intuitiven Zahnfarbnahme beseitigt. Diese wissenschaftliche Methodik wurde erstmals von der Zahnfirma Vita in der Entwicklung des Systems VITA 3D-MASTER umgesetzt. Neben einer hervorragenden Treffsicherheit sorgt es durch seine klare Struktur für eine einfache Kommunizierbarkeit der Zahnfarben zwischen Zahnarzt und Zahntechniker. ZT

ZT Fazit

Die in diesem Artikel vorgestellten Beispiele von Leistungen und Fehlleistungen unserer Farbwahrnehmung im Zahnfarbbereich zeigen, dass die bisher angewandte intuitive Methode der Zahnfarbbestimmung große Defizite aufweist. Wir haben gesehen, dass die dem Zahnfarbraum angepasste neue Methode „1. Helligkeit, 2. Leuchtkraft, 3. Farbton“ ein hervorragendes Werkzeug zur besseren Bestimmung der Zahnfarben ist. Diese Erkenntnisse verdeutlichen, dass eine fundierte, naturwissenschaftlich orientierte Farbkompetenz Bestandteil einer jeden Ausbildung zu modernen Zahnberufen sein sollte.

ZT Adresse

Thomas Ditzinger
Gertscheckenstr. 14/1
74934 Reichartshausen
E-Mail: tditzinger@yahoo.de

Funktion im Wandel der Zeit?

Betrachtet man natürliche Zähne und vergleicht diese mit Zähnen aus früheren Jahrtausenden, so fällt auf, dass die Natur zwar die Anzahl der Zähne sowie die skeletalen Anteile veränderte, die Kaufläche jedoch unverändert geblieben ist. Erst als der Mensch seine Nahrung veränderte, begann die Zerstörung der Zähne.

In der heutigen Zeit wird Funktion gleich gesetzt mit Kaufläche. Woher kommt dies? Mit der Entwicklung der Gnathologie wurden zum erstmal funktionelle Aspekte in einem System zu einer Lehrmethode zusammengefasst.

In den 60er Jahren kam in Deutschland die Gnathologie

in Mode – jeder begann aufzuwachsen. Die landläufige Meinung war: je mehr Kontakte ein Zahn aufweist, desto besser. Es wurden sogar mehr Kontakte angelegt als die Original-Lehren vorgegaben; Remontagen waren an der Tagesordnung. Je mehr – desto genauer, besser und lieber.

Bald war jedoch klar, dass es so einfach wiederum nicht war. Die mühsam aufgewachsenen Kauflächen waren nach mehreren Remontagen genauso platt wie vorher. Resigniert, frustriert, müde um des Aufwandes, müde um des Verkaufens und Darstellens der damit verbundenen Kosten, wendete man sich bald wieder ab von

den unterschiedlichen Konzepten. Erst ZTM M. H. Polz und sein biomechanisches Konzept entflammte Ende der 80er Jahre nochmals die Liebe zur Kaufläche. Auf Grund ihres „natürlichen Aussehens“ stand die Kaufläche kurzfristig in Konkurrenz zur Ästhetik. Aber auch hier folgte eine gewisse Ernüchterung. Denn

Einschleif- und andere Probleme blieben bestehen.

Funktion nicht auf die Kaufläche begrenzen

Seit der Inkazzeit bis heute fristet das Thema Funktion ein Schattendasein im Vergleich zur Ästhetik. Den Grund sehe ich in einem Nichtverständnis der funktionellen Zusammenhänge. Von damals bis heute wird Funktion meist „nur“ auf die Kaufläche subsumiert. Als wenn das alles wäre!

Die Lehrmeister wussten um die vielfältige Problematik der Funktion. In den Jahren um

der man erreicht eine Höcker-Fossa-Beziehung oder eine Höcker-Randleisten-Beziehung. Um diese Aussage zu verstehen, ist es unbedingt notwendig, sich mit unterschiedlichen Konzepten wie zum Beispiel den Gnathologischen Konzepten, der sequentiellen Laterotrusion (Westerburger Kontakte) oder der Biomechanik nach ZTM M. H. Polz auseinanderzusetzen.

Funktion im ganzheitlichen Zusammenhang

In der modernen angewandten Zahnmedizin wird Funk-



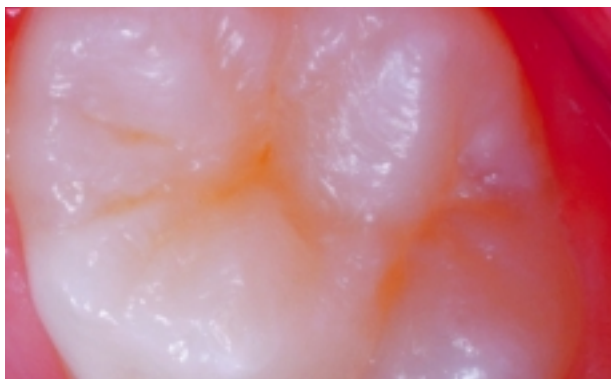
Zähne von vor Millionen Jahren weisen die grundsätzlich gleichen Strukturen und Merkmale auf, wie die ...



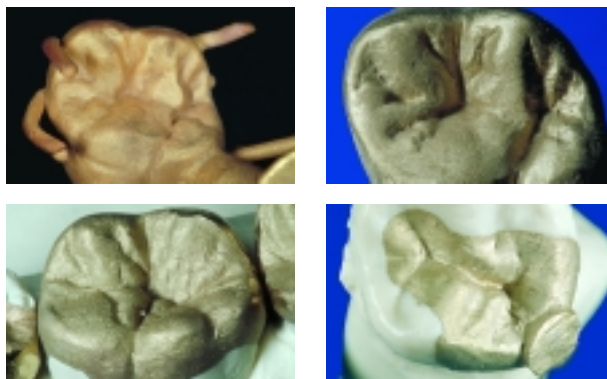
... aber nur ein Nebenprodukt. Funktion ist das Zusammenspiel von Form, Stellung, Emergency Profile und Physiognomie.



... bedeutet ebenso Ästhetik ...



... des modernen Homo sapiens.



Auch Gusstechnik muss alles umgesetzt werden.



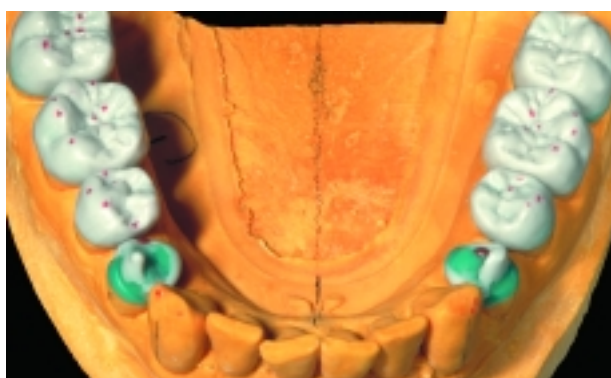
... wie Funktion.



„Aufgewachste“ Arbeit nach gnathologischen Prinzipien.



Es konnten gar nicht genug Kontakte sein.



Schöne Kauflächen sind zwar ein löbliches Ziel ...



Kauheiten zu restaurieren ...

die Jahrhundertwende des zwanzigsten Jahrhunderts wurde viel wertvolle Arbeit zum Thema Artikulationslehre und Funktion geleistet, von denen wir heute noch profitieren. Der breiten Masse ist davon allerdings nur „die Kaufläche“ im Gedächtnis geblieben. Schaut man sich die unterschiedlichen Konzepte und deren Kontakte an, wird deutlich: Es gibt prinzipiell zwei Möglichkeiten, eine Beziehung der Zähne untereinander aufzubauen. Entw-

tion als globales Werk gesehen. Hier betrachtet man nicht nur einzelne Zähne, sondern vielmehr die gesamte Kaueinheit und die Ebenen im Zusammenspiel mit dem Gelenk zueinander. Auch ist es heute wichtig, Ästhetik im Sinne von „schönen“ Zähnen zu verwirklichen. Denn Funktion und Ästhetik sind eine untrennbare Einheit. Form, Stellung, Emergency Profile, Physiognomie oder Logopädie – all diese Dinge, wie könn-

ANZEIGE

ULTIMATE 500

Bürstenloser Mikromotor

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

Außergewöhnliche Leistung

Torque : UM50T
250 W / 8,7 Ncm

Compact : UM50C
140 W / 6,0 Ncm

Die Ultimate-500-Serie
Sie können zwischen 2 Mikromotoren
und 4 Steuergeräten wählen.



ULTIMATE 500K
Kniesteuergerät



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

NSK Europe

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



Powerful Partners®

ten sie getrennt werden? Hartgewebsmanagement, Schienentherapie, Physiotherapie, Kiefergelenksdiagnostik – alles Dinge, die im Vorfeld erarbeitet werden müssen. Auch die moderne Zahntechnik kann sich einer solchen Entwicklung nicht verschließen. Wir müssen erkennen, welch ein komplexes Gebilde die Kaueinheit als ein harmonisches Gesamtsystem darstellt. Funktion im Wandel der Zeit bedeutet, dass wir uns langsam vom „Mikrokosmos“ Kaufläche lösen und uns den gesamten Bereich des orofazialen Systems erschließen sollten.

Lesen schützt vor unnötigen Erfindungen

Dinge weglassen kann nur derjenige, der sich bereits ein umfangreiches Fachwissen und Know-how erarbeitet hat. Ist dieses jedoch nicht vorhanden, wird das Minimalwissen zu einem unzureichenden Strohhalm. Und ob das reicht? Wissen und Können ist unser eigentliches Kapital und zudem sicherer als jede Aktie.

ZT Kurzvita



ZTM Stefan Schunke konnte nach den Statuten der Gesellschaft der DGÄZ (Deutsche Gesellschaft für ästhetische Zahnheilkunde e.V.) die Zertifizierung zum „Spezialisten für ästhetische Zahntechnik“ erlangen und wurde auf deren 10. Jahrestagung vom 29. Mai bis

1. Juni 2003 zum Vize-Präsidenten gewählt. Die DGÄZ, bestehend aus Zahnärzten und Zahntechnikern, unterscheidet zwischen aktiven und zertifizierten Mitgliedern. Die Zertifizierung der DGÄZ ist derzeit eine der schwierigsten. Neben den entsprechenden Fortbildungsnachweisen müssen zehn Patientenfälle einer Prüfungskommission vorgelegt werden in Form von Modellen, Fotos sowie deren lückenlose Dokumentation. Nach Begutachtung und Beurteilung erfolgt ein abschließendes, für Mitglieder öffentliches, kollegiales Gespräch mit der Kommission. Zudem bietet dieser Verein regelmäßige Fortbildung in Form von Tagungen und Kursen. Mehr Information unter: www.dgaez.de

Investitionen in Fortbildung in Form von Kursen, Fachbüchern und -zeitschriften, Arbeitskreisen und der Austausch mit Kollegen bringen Vorteile. Kurz gesagt: Lesen schützt vor unnötigen Erfindungen. **ZT**

ZT Adresse

Zahntechn. Laboratorium
St. Schunke GmbH
Alte Reutstraße 170
90765 Fürth
E-Mail: st.schunke@t-online.de

Friktionssicherung von Teleskopkronen

Dieser Artikel von ZTM Peter Fischer zeigt auf, wie Probleme mit Teleskopkronen mittels individuell einstellbarer Friktion einfach zu lösen sind.

Folgende Probleme mit Teleskopkronen sind jedem Anwender bekannt:

- Teleskopkronen sitzen zu stramm oder zu locker.
- Teleskopkronen verlieren im Laufe der Zeit ihre Friktion.
- Teleskopkronen aus NEM oder Titan-Legierungen lassen sich nur schwer und zeitaufwändig befriedigend friktiv funktionell gestalten.

- Fehlende individuelle Friktionseinstellung auf den verschiedenen Stümpfen innerhalb eines Kiefers.
- Folgende Technik zeigt Ihnen, wie einfach es ist, diese Probleme zu lösen:
- Das TK 1 lässt sich individuell friktiv nach dem Sicherheitsempfinden des Patienten einstellen.
 - Die Einarbeitung ist einfach. Das TK1 wird weder

- verklebt, noch verschraubt, noch angelötet.
 - Der sichere bewegungsfreie Sitz des Friktionselementes wird durch einen Dübeleffekt erreicht.
 - Individuelle Friktionseinstellung direkt am Patienten.
- Dieses Friktionselement bietet die Möglichkeit, ein Teleskop mit einer individuellen Friktion auszurüsten. Ge-

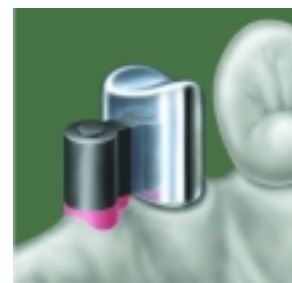


Abb. 1: Den Platzhalter an der Primärkrone fixieren. Für NEM Einstückguss einfach so doublieren.



Abb. 2: Sekundärkrone mit Pattern-Resin gestalten und mit Wachs vervollständigen.



Abb. 3: Der Gewindestift wird in den Platzhalter eingeschraubt.



Abb. 4: Der Platzhalter kann mit Hilfe des Gewindestiftes herausgezogen werden. Die Modellation wird nun eingebettet und gegossen.

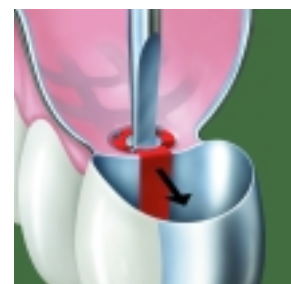


Abb. 5: In die fertige Arbeit wird das TK1 Friktionselement eingeschoben. Das Eindrehen der Aktivierschraube bewirkt erst den Dübeleffekt und dann die Friktionseinstellung.

rade bei der Neuanfertigung einer Teleskoparbeit hat der Patient am Anfang Ausglierungsprobleme. Daher bietet es sich an, die Teleskoparbeit erst einmal mit einer leichten Friktion auszustatten. Wenn sich der Patient an seine Prothese gewöhnt hat, kann der Behandler die Friktion nach den Wünschen des Patienten einstellen. **ZT**

ZT Adresse

microtec
Dr. Frank Speckmann
Inh.: M. Nolte
Rohrstr. 14
58093 Hagen
Tel.: 023 31/80 81-0
Fax: 023 31/80 81-18
E-Mail: info@microtec-dental.de
www.microtec-dental.de



Abb. 6

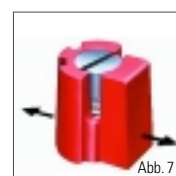


Abb. 7

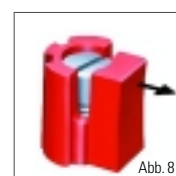


Abb. 8

Abb. 6: Auslieferungszustand: Maße: Höhe 2,9 mm, Breite: 2,7 mm.
Abb. 7: Beim Eindrehen der Schraube entsteht ein Dübeleffekt und somit ein sicherer Halt des Friktionsteiles.
Abb. 8: Wird die Schraube weiter eingedreht, beginnt die stufenlose Friktionseinstellung.

DentAurum – Ein Name wird Programm

Hochgoldhaltige Legierungen vom erfahrenen Anbieter biokompatibler Dentalprodukte

Dentaurum, bekannt als eines der weltweit führenden Unternehmen im Bereich biokompatibler Dentalprodukte, nahm vor kurzem hochgoldhaltige Legierungen ins Lieferprogramm auf. Edelmetallfreie Legierungen (bekannt unter dem Markennamen remanium®) und Reintitan wurden bislang

erer Firmenphilosophie treu, nur biokompatiblen Zahnersatz von bester Verträglichkeit für den Patienten anzubieten. Damit stehen wir im Einklang zu der seit Jahren durchgesetzten Lehrmeinung des Baseler Zahnärztlichen Universitätszentrums: Danach dürfen in der restaurativen Zahnmedizin

- die hochgoldhaltigen Dentaurum Edelmetall-Legierungen.

Mit Dentaurum Classic, einer Gusslegierung von extra hoher Festigkeit, Dentaurum Bio, einer Aufbrennlegierung für Keramiken mit konventionellem WAK, und Dentaurum LFC, einer universellen Aufbrennlegierung für niedrigschmelzende Keramiken, lassen sich alle zahnmedizinischen Indikationen abdecken. Die Aufbrennlegierungen Dentaurum Bio und LFC haben ihre hervorragende Verblendbarkeit in zahlreichen Anwendungstests bewiesen. Zur Verblendung von Dentaurum Bio ist die Leucit-Graskeramik CARMEN® aus dem Hause Esprident¹ besonders empfehlenswert. Ihr Konzept der abgesenkten Brenntemperaturen und ihr

gut abgestimmter und stabiler WAK vertragen sich mit dieser hochgoldhaltigen Legierung ganz ausgezeichnet. Laserschweißdrähte von identischer Zusammensetzung wie die Legierungen und passende Lote runden das Programm ab. Für einen der größten Einbettmassenhersteller darf auch die auf die Legierungen abgestimmte Einbettmasse nicht fehlen: Dentaurum Vest ist eine phosphatgebundene Einbettmasse mit hoher Passgenauigkeit und exakt zu steuernder Expansion. Natürlich können auch bereits im Programm stehende Einbettmassen wie Platorit, Castorit® super und Castorit® all speed verwendet werden. **ZT**

¹Esprident ist ein Unternehmen der Dentaurum Gruppe



von Dentaurum als preiswerte und bioverträgliche Alternativen zu Gold forciert. „Wir schließen – letztendlich auf Kundenwunsch – eine Lücke in unserem umfangreichen Legierungsprogramm“ begründet Mark S. Pace, Mitglied der Geschäftsleitung, die Entscheidung. Mit der Einführung dreier hochgoldhaltiger Dentallegierungen bleiben wir unse-

nur noch metallische Werkstücke aus korrosionsbeständigen und biokompatiblen Metallen und Legierungen Anwendung finden.

Zu diesen Werkstoffen zählen wir:

- die Dentaurum remanium® Kobalt-Basis-Legierungen
- das Metall Titan in Form von Tritan und rematitan® von Dentaurum

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Bei Fragen zu den hochgoldhaltigen Legierungen berät Sie gerne die zahntechnische Anwendungsberatung, Hotline Telefon: 0 72 31/8 03-4 10.

Oder fordern Sie Unterlagen an bei:
DENTAURUM J. P. Winkelstroeter KG
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 08 00/4 14 24 34
E-Mail: info@dentaurum.de
www.dentaurum.com

INFO

Neue Generation von Einbettmassen

Heravest-Einbettmassen ermöglichen bessere Gussergebnisse

In Zusammenarbeit mit mehreren Dentallaboren hat Heraeus Kulzer drei neue Einbettmassen entwickelt: Heravest® Saphir, Heravest® Onyx und Heravest® Press.



Sie zeichnen sich durch reproduzierbare Gussergebnisse, exzellente Passungen auch bei schwierigen Situationen und besonders glatte Oberflächen aus.

Die beiden Stoffe Heravest® Saphir und Heravest® Onyx lassen sich schnell und programmgesteuert aufheizen. Durch ihre Rissfreiheit fallen nur noch geringe Nacharbeiten an. Heravest® Saphir eignet sich für alle Edelmetall-Legierungen in der Kronen- und Brückentechnik und ist gekenn-

zeichnet durch ein ausgezeichnetes Fließverhalten. Heravest® Onyx ist die Kronen- und Brücken-Einbettmasse für NE-Metalle. Beide Varianten werden in der Kombipackung mit 25 Beuteln á 160 g inklusive 900 ml Liquid angeboten. Neben dem mitgelieferten Standardliquid gibt es für die beiden Einbettmassen auch jeweils ein Extraliquid, mit dem sich indikationsabhängig höhere Expansionen für Teleskope und Konusarbeiten erzielen lassen.

Speziell für Presskeramik einsetzbar und für die Schnellaufheizung vorgesehen ist Heravest® Press. Diese Einbettmasse zeichnet sich durch eine hohe Festigkeit aus und ist trotzdem leicht ausbettbar. Sie wird in der Kombipackung mit 50 Beuteln á 100 g und 900 ml Liquid geliefert. **ZT**

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH & Co. KG
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Gebührenfreie
Hotline Zahntechnik:
Tel.: 08 00/4 37 25 22
Fax: 08 00/4 37 23 29
E-Mail: dental@heraeus.com
www.heraeus-kulzer.de

Sternstunden für Zahntechniker

Sirona und VITA geben Einblick in bisher unbekannte CAD/CAM-Entwicklungen

Sirona und VITA sind seit 15 Jahren Systempartner. Als Marktführer in ihren Kernkompetenzen haben sich die Erfahrensten zusammengesetzt, um die CAD/CAM-Materialien von VITA und das CEREC inLab gemeinsam und füreinander zu entwickeln. VITA und Sirona gelingt es so, mit ihrem gemeinsamen Wissen zukunftsweisend in der Zahntechnik zu sein. Wieder einmal revolutioniert diese ausgereifte Systempartnerschaft keramische Restaurationen mit einzigartigen Neuerungen. Um Einblicke in bisher unbekannte CAD/CAM-Entwicklungen und deren praktische Anwendung mit dem CEREC inLab zu erhalten, laden Sirona und VITA zu „Sternstunden der Zahntechnik“ in sechs deutschen Städten ein. Zahntechniker können sich hier über die verschiedenen Konstruktionsmöglichkeiten, die das CEREC inLab in Zukunft bietet, infor-

mieren. Ab sofort stehen sieben Materialvarianten der CAD/CAM-Blöcke von VITA – die VITA ceramics – neben den VITA In-Ceram YZ CUBES (Zirkonoxid) zur Verfügung, mit denen bisher unerreichte Indikationsmöglichkeiten realisiert werden können. Für interessierte Zahntechniker finden die „Sternstunden der Zahntechnik“ jeweils ab 17.30 Uhr noch in Leverkusen (14.11.2003), Berlin (03.02.2004) und Frankfurt (10.02.2004) statt. Anmeldungen werden entgegen genommen von Comcord GmbH, Tel.: 02 11/44 03 74-0. **ZT**

ZT Adresse

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstr. 31
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/1 60
Fax: 0 62 51/16 25 91
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Postfach 1338
79704 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/5 62-0
Fax: 0 77 61/5 62-2 99
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.de



Eine neue Generation des CEREC inLab.

Langfristige mechanische Belastungsstabilität

Sichere Anwendung von Vita In-Ceram® in Langzeitstudie bestätigt

In der aktuellen Stellungnahme der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) werden die Vorteile vollkeramischer Restaurationen explizit benannt: Kein toxisches oder allergisches



Dreigliedrige Brücke aus VITA In-Ceram.

Potenzial, geringe Plaqueanlagerung, mögliche Schonung von Zahnhartsubstanz und Parodont, sehr gute Ästhetik sowie hohe Biokompatibilität.

Die DGZMK bestätigt die wissenschaftliche Anerkennung von konventionell zementierten vollkeramischen Kronen für das Front- und Seitenzahnggebiet. Kronen aus der Vollkeramik VITA In-Ceram® sind konventionell zementierbar. VITA In-Ceram® weist zudem weltweit klinische Erfahrungen auf und hat millionenfach ihre

hohe funktionelle Belastbarkeit bewiesen.

Für VITA In-Ceram® liegen überzeugende Ergebnisse einer Langzeitstudie vor, die eine sichere Anwendung dieses Vollkeramik-Systems in der Praxis bestätigen. So wurden über einen Zeitraum von sechs Jahren in der Abteilung Prothetik II des Zentrums für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde an der Universität Göttingen insgesamt 414 Restaurationen aus VITA In-Ceram® eingesetzt, davon 352 Kronen im Front- und Seitenzahnbereich. Bei keiner dieser Kronen kam es im Beobachtungszeitraum zu ei-

ner Gerüstfraktur, lediglich zwei Kronen mussten erneuert (Karies, Fraktur der Verblendkeramik) und jeweils eine weitere endodontisch behandelt bzw. rezementiert werden – Daten, die für sich sprechen.

Auf Grund der hohen Belastbarkeit sind neben Kronen im Front- und Seitenzahnbereich auch bis zu dreigliedrige Brücken aus VITA In-Ceram® mit einem interessanten klinischen Anwendungsspektrum herstellbar. Bei den in der Studie beobachteten Brücken (n = 23) kam es während der Studiendauer ebenfalls zu keiner einzigen Fraktur. **ZT**

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

INFO

Weitere Informationen erhalten Sie auf der Website www.vita-in-ceram.de sowie bei der VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG
Postfach 1338
79704 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/5 62-2 22
Fax: 0 77 61/5 62-2 99
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.de

Bearbeitung weicher Kunststoffe

Das Bearbeiten weicher Kunststoffe gestaltet sich mit herkömmlichen Instrumenten sehr schwierig. Oftmals versucht der Anwender, das Arbeitsergebnis mit überhöhter Andruckkraft zu verbessern. Dies führt zu Verformungen des Kunststoffes. Die Hartmetall-Fräser mit MQS-Verzahnung von BUSCH wurden speziell für weiche Kunststoffe entwickelt und ermöglichen



MQS-Verzahnung

ein effektives, leichtes Arbeiten mit geringer Andruckkraft. Bei der MQS-Verzahnung handelt es sich um eine mittlere Verzahnung mit Querriefen. Fünf verschiedene Formen der Feinstkorn-Hartmetallfräser mit Handstückerschaft (Ø 2,35 mm) stehen dem Anwender zur Verfügung.

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

„Create your world with initial“

GC Initial – neue Broschüre will Kreativität wecken



GC Initial Keramik Produktfamilie.

Einzigartige Restaurationen – natürlich schön und kompromisslos einfach. Mit dem neuartigen modularen Keramiksystem GC Initial gelingen alle Indikationen bei nur einer Schichttechnik und ei-

ner Farbsystematik. Wie einfach und innovativ sich naturidentische Ergebnisse erzielen lassen, zeigt die neue Broschüre „Create your world with initial“. Das All-round-Keramiksystem der

Dental Care Company GC Europe, das erstmals zur IDS 2003 vorgestellt wurde, hat sofort großes Interesse ausgelöst. Die nun erhältliche hochwertige Broschüre will der ständig wachsenden Anzahl von Anwendern die vielseitigen Möglichkeiten von GC Initial verdeutlichen und das Handling im Laboralltag noch weiter vereinfachen. Auf 24 Seiten werden alle keramischen Indikationsbereiche eingehend beschrieben. Ob Vollmetall- oder Presskeramik, ob Verblendungen auf Titan-Aluminiumoxid-, Zirkonoxid- oder Galvano-gerüsten – für jede Anwendung bietet das Keramikkonzept eine perfekte Lösung. Besondere Aufmerksamkeit wird hierbei der naturanal-

gen Schichttechnik, den physikalischen Eigenschaften und den Verarbeitungsmöglichkeiten gewidmet.

So vielseitig und schön wie die Natur selbst

Die Schönheit und Verschiedenartigkeit der Natur als Vorbild beschreibt die Broschüre, warum Restaurationen mit GC Initial so anders, so natürlich sind: Wie die Natur sich an die unterschiedlichen Klimabedingungen anpasst, so passt sich auch GC Initial spezifisch an. Wie die Natur in ihrer Vielschichtigkeit und Fülle vollkommen Harmonie zeigen kann, so sind auch die einzelnen Farbtöne des neuen Materialkonzepts harmonisch und systemübergreifend auf-



GC Initial Broschüre.

einander abgestimmt. Wie die Natur in jeder noch so kleinen Zelle einzigartig ist, so lassen sich auch die Keramikrestaurationen mit GC Initial naturanalog und individuell aufbauen – Schicht für Schicht, mit nur einer Technik. Dass sich die Keramiklinie von GC Europe auch durch besondere Fluoreszenz, Transluzenz und eine extrem stabile Opaleszenz auszeichnet, veranschaulicht die Broschüre mit außergewöhnlichen Aufnahmen und umfassenden technischen Produktdetails – hervorragende Materialeigenschaften ermöglichen hervorragende Ergebnisse.

ional ansprechen. Wer sich nicht mehr um unterschiedliche Schichttechniken oder -systeme kümmern muss, hat wieder Zeit und Muse für kreative Restaurationen.“

Optimales Anmischen auf neuer Glasplatte

Damit GC Initial noch anwenderfreundlicher wird, vervollständigt jetzt eine neue Anmischplatte das All-round-Keramiksystem. Und bei Fragen zu technischen Details ist ab sofort eine spezielle Hotline eingerichtet. GC Initial-Service Manager Dirk Galle ist unter: +32-(0)16-74 02 03 oder per E-Mail: support-gcinitial@gceurope.com zu erreichen. Die Broschüre „Create your world with initial“ und die neue GC Initial-Anmischplatte sind ab sofort bei jedem Fachhandelsdepot oder direkt bei GC Europe erhältlich. **ZT**

Ein System, das Zeit für Kreativität lässt

Für den Systemanfänger wie für den bereits erfahrenen Zahntechniker liefert das reich bebilderte Heft eine gute Basis, um hochwertigen Zahnersatz in Bezug auf Ästhetik, Funktion, Biokompatibilität und Qualität herzustellen. Dr. Jürgen Eberlein, Präsident von GC Europe, bringt das Ziel der neuen Broschüre auf den Punkt: „Wir wollen mit ‚Create your world with initial‘ Kreativität wecken, auf individuelle Lösungen hinweisen und emo-

ZT Adresse

GC Germany GmbH
Paul Gerhardt-Allee 50
81245 München
Tel.: 0 89/8 96 67 40
Fax: 0 89/89 66 74 29
E-Mail: info@gcgermany.de
www.gcgermany.de

ANZEIGE

November 2003

Haben Sie Lust auf weitere „schöne Dinge“ des Lebens? Bestellen Sie Ihren **DT-COLLECTION** Katalog bei **DT & SHOP**.

50 Sonderpreise

9,99 statt **70,00**

XC-C01011

Sichern Sie sich eine von 50 Lomo Color Splash Cameras zum Sensationspreis von 9,99 €.

Bei mehr als 50 Bestellungen entscheidet das Los. Für eine Bestellung rufen Sie uns an (0 97 08) 90 91 00 oder bestellen Sie per Internet www.dt-shop.com.

DT & SHOP 25 Jahre Handel mit Biss

Die Jubiläums-Sensation

„Virtuelle Anprobe“ mit X-Rite Shade Vision

X-Rite ShadeVision, entwickelt von X-Rite, einem weltweit führenden Hersteller von Farbmess-Systemen, ermöglicht eine zuverlässige Bestimmung der Zahnfarbe in ihren unendlich vielen Nuancen. Das Gerät arbeitet mit einem kabellosen elektronischen Handmessgerät, das Farbton, Helligkeit und Chroma bestimmt.

Innerhalb einer Minute wird der gesamte Zahn flächig erfasst, inklusive der Nachbarbereiche. Die Bild-daten können per Docking-Station übermittelt werden. Shade Vision arbeitet mit den gebräuchlichen Farbringen, zum Beispiel Vitapan® Classical und 3-D-Master™, Biodent™, Ivolar Chromascope®, Shofu Vintage Halo®. Zukünftige Updates werden kostenfrei nachgerüstet. Der Techniker erhält detaillierte Angaben für die zu verwendenden Massen der unterschiedlichen Schichtungsbereiche und kann mit der elektronischen Bildvorlage vergleichend arbeiten. In der Restaurationsbox wird die fertige Arbeit unter mundähnlichen Lichtbedingungen vermessen und

kontrolliert: Eine virtuelle Anprobe™! Zahnärzte und Techniker bestätigen die Zuverlässigkeit des Systems, das subjektive Fehleinschätzun-



gen, Wiederholungen, Ärger und Kosten vermeidet. In einer zeitlich begrenzten Sonderaktion bietet Girschbach Dental ein x-Rite Shade Vision System inklusive Fujitsu-Siemens Notebook zu einem Preisvorteil von 1.250 €. **ZT**

ZT Adresse

Girschbach Dental GmbH
Dürrenweg 40
75199 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/957-1 00
Fax: 0 72 31/957-2 49
E-Mail: info@girschbach.de
www.girschbach.de

ZT SERVICE

Systeme auf dem Prüfstand

Große Resonanz beim CAD/CAM-Event in Stuttgart. Zehn Hersteller computergestützter Systeme beteiligten sich an der einzigartigen Veranstaltung in den Räumen der Gewerblichen Schule im Hoppenlau, Stuttgart.

Von Natascha Brand

Zu seinem 25-jährigen Jubiläum bot der Förderverein der Meisterschule Stuttgart, VdMZ, ein ganz besonderes Schmankerl. Die Firmen Bego, DCS, DeguDent, Etkon, Girschbach, KaVo, Nobel Biocare, Sirona, Wol-Ceram und 3M Espe präsentierten ihre Systeme und stellten sich dem direkten Vergleich bei der Herstellung eines Brückengerüsts. Die Idee war, Zahn Technikern einen authentischen Eindruck über die Passung der Brücken zu vermitteln – unbearbeitet – so wie sie aus der Maschine kommen.

Gleiche Bedingungen für alle

Alle Hersteller erhielten ein Stumpfmuster für die Herstellung eines dreigliedrigen Brückengerüsts, das sie unter

Aufsicht einscannen und danach sofort wieder abgeben mussten, sodass sich keine Möglichkeit ergab, ein Duplikatmodell herzustellen. Ein Nacharbeiten oder Aufpassen der Brückengerüste war somit ausgeschlossen. Diese Daten wurden an das Fräszentrum oder die Fräsmaschine übermittelt oder mit Hilfe aufbauender Verfahren verarbeitet. Die meisten Anbieter nutzten die Möglichkeit, aus einem Datensatz Brücken unterschiedlicher Materialien herzustellen: Zirkonoxid geht oder als Grünling verarbeitet, Aluminiumoxid, Titan, NEM-Legierung und Composit. Die Hersteller, die aus zeitlichen Gründen vorher einscannen mussten, brachten ihre Gerüste mit, der Rest scannte und fertigte live. Der dabei entstandene Zeit-

druck brachte so manchen Produktspezialisten ins Schwitzen. „Das war fast wie eine kleine Meisterprüfung“, resümierte Stefan Wolz, Wol-Ceram bei der Präsentation seiner live hergestellten Gerüste.

Die Präsentation

Mit Spannung erwarteten die ca. 600 Teilnehmer aus allen Teilen der Bundesrepublik und dem benachbarten Ausland die Präsentation der Ergebnisse am Nachmittag. Dicht gedrängt stehend begutachtete das Fachpublikum in der überfüllten Aula die mit 30–50facher Vergrößerung an die Wand projizierten Resultate. Eine technisch anspruchsvolle Aufgabe, da die hellen Gerüstkeramiken bei einer solchen Vergrößerung kaum Kontrast zum Gipsmodell bieten. Die Ergebnisse wa-

ren alle sehenswert und durften von dem jeweiligen Produktspezialisten präsentiert und kommentiert werden. Interessant war, dass keiner der Mitarbeiter vorher die Passung des eigenen Produktes kannte. Die Bewertung der gezeigten Gerüste, Gerüstgestaltung und -passung blieb dabei jedem Zahn Techniker selbst überlassen, denn die Veranstalter wollten keinen Wettbewerb, sondern lediglich eine Plattform für einen fairen Vergleich bieten. Pech hatte ein Anbieter, dessen System beim Fräsvorgang einem Stromausfall zum Opfer fiel und sich deshalb nicht mit der üblichen Passgenauigkeit präsentieren konnte.

In Ruhe schlendern und informieren

Einen ganzen Samstag lang konnten die Zahn Techniker durch die über drei Etagen laufende Ausstellung schlendern und sich ausgiebig bei den Produktspezialisten über die Systeme informieren. Im Zentrum des Interesses standen Gerüst- und Verblendmaterialien



Studiendirektor Siegfried Ernst, Stellvertretender Vorsitzender im VdMZ: „Wir wollten keinen Wettbewerb, sondern eine Plattform für einen fairen Vergleich schaffen.“

und die Wirtschaftlichkeit. Einige Besucher, die bereits CAD/CAM-Technologie im Labor einsetzen wollten, sehen, wie „ihr System“ abschneidet, andere wollten sich in entspannter Atmosphäre abseits des üblichen Messetrubels ausgiebig beraten lassen und den Systemen auf den Zahn fühlen.

Perfekte Organisation

Viel Lob gab es für die Veranstalter, insbesondere für Studiendirektor Siegfried Ernst,

Initiator und geistiger Vater der Veranstaltung. Perfekt vorbereitet bewältigte er und seine zahlreichen Helfer professionell den unerwartet hohen Ansturm der Besucher, die bis in den späten Nachmittag mit einem reichhaltigen Buffet bewirtet wurden. Am Abend ging eine gelungene, sehenswerte Veranstaltung zu Ende, die den Teilnehmern eine Menge Information bot und viel positive Resonanz bei den Besuchern erzeugte. ■



Im Zentrum des Interesses: geballte Technik auf engstem Raum.



Produktspezialisten standen Rede und Antwort über Material und Wirtschaftlichkeit



Informieren in entspannter Atmosphäre. Dicht umlagert war ZTM Gerhard Neuendorf, der zahlreiche Fragen, unter anderem zur Farbgebung der keramischen Gerüste, beantwortete.

Turbulenzen am Himmel

Thema einer Wieland-Veranstaltung war die unsichere Lage für Praxis und Labor

Am 21. September 2003 hatte Wieland Dental+Technik in Schönhagen/Brandenburg zu einer Informationsveranstaltung zu den gesundheitspolitischen Neuerungen für Praxis und Labor geladen. Unter den Besuchern waren Zahn Techniker und Zahnärzte sowie der Geschäftsführer der Zahn Techniker-Innung Berlin-Brandenburg Dr. Manfred Beck und Hauptgeschäftsführer Rainer Linke von der Kassenzahnärzt-

lichen Vereinigung Brandenburg. Es war aber außerdem eine Veranstaltung für die ganze Familie – und so wurde auch manchem Nahestehenden aus dem privaten Umfeld klar, dass die Lage rund um Praxis und Labor derzeit unsicher und belastend ist. Fast schon symbolisch war das Wieland-Rahmenprogramm, Turbulenzen am Himmel auszuhalten per Spezialtraining im Flugzeug oder Aufstieg mit

dem Hubschrauber auf Weitsichthöhe: „Es ist derzeit ein Schlingern zu spüren bei Zahnärzten und Zahn Technikern“, sagte Helge Vollbrecht von Wieland am Rande der Veranstaltung, „eine klare Sicht auf das, was in wenigen Wochen oder Monaten sein wird, fehlt noch immer.“ Es seien viele Vorstellungen über das, was komme, im Umlauf – die Veranstaltung solle mit dazu beitragen, zumindest den aktuellen Status quo der

Entwicklung zu erhellen. „Hier geht es um komplexe Systeme – daher laden wir prinzipiell Zahnärzte und Zahn Techniker zusammen ein“, so Vollbrecht, „und wir versuchen, auch die Familien mit einzubinden, etwas für die Kinder zu organisieren. Man sieht sich in den stressigen Zeiten meist viel zu selten, wir verknüpfen daher weitgehend das Fachliche und das Familiäre.“ „Ab 1. Januar 2004 wird es ei-

nen neuen BEL-Katalog geben, das ist sicher – aber die Details sind noch unklar“ sagte Beck bei der Veranstaltung. Die Innung werde erst spät im Jahr Schulungen anbieten können, da bisher noch viel zu viel ungeklärt sei. Man arbeite intensiv daran, mehr Licht in das Dunkel zu werfen. Auch Linke wies darauf hin, dass viele Änderungen zwar inzwischen als gesichert gelten würden – nur sei meist außer der Form kein Inhalt bestätigt. Gut sei, so Vollbrecht bei der Diskussionsrunde, dass Innung und KZV Brandenburg auf geradezu vorbildliche Weise zusammenarbeiteten und den Klärungsprozess gemeinsam bestritten: Das liefere der Region einen großen Vorteil. Ein Diskussionsthema auf der Veranstaltung war auch die Auslandszahnbehandlung. Gemeinsam mit den Zahn Technikern, so Linke, setze man sich für Qualität und Sicherheit und gegen Inländerdiskriminierung durch die Gesundheitspolitik ein. Er befürchtete, dass viele Patienten allein auf den Preis schauten. Schon jetzt, so Dr. Beck, gäbe es Werbeschreiben polnischer Zahnärzte und Zahn Techniker im grenznahen Raum. Linke rief die Teilneh-

mer der Veranstaltung zu einer festen Haltung auf: „Verweigern Sie die Nachbehandlung nach einer Auslandsbehandlung!“ Details zu den künftigen Entwicklungen wollte in der Fragerunde aus dem Publikum keiner wissen: „Wie denn auch? Da weiß doch niemand was Genaues. Wir sollen in ein paar Wochen nach neuen Regelungen arbeiten – und bis heute ist nichts bekannt außer groben Strukturen. Das ist doch hirn-rissig“, meinte ein Zahn Techniker beim anschließenden Kaffee. Es sei auch nicht tröstlich, dass es seinen Berufsstand nicht allein treffe. Es könne einem schwindlig werden. Draußen vor der Veranstaltungshalle auf dem Flughafen ging derweil der nächste Hubschrauber nach oben. Kommentar eines Zahn Arztes: „Die Weitsicht dort oben hätte ich auch gern für meine Zukunft...“ ■



Familie Hecking nach ihrem Ausflug mit dem Hubschrauber.



Bei der Veranstaltung mit dabei: KZV-Hauptgeschäftsführer Rainer Linke (links), Organisator Helge Vollbrecht von Wieland und Innungsgeschäftsführer Dr. Manfred Beck (rechts).

ZT Adresse

Wieland Dental & Technik GmbH & Co. KG
Schwenninger Straße 13
75179 Pforzheim
Tel.: 072 31/37 05 - 0
Fax: 072 31/35 79 59
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

Erweiterte Aufgaben für Senior Vice President

Dentsply überträgt Rudolf Lehner größeren Verantwortungsbereich

Zum 1. November 2003 erhält Rudolf Lehner, Senior Vice President von Dentsply International Inc. und jetziger Geschäftsführer von DeguDent, noch mehr Verantwortung. Grund ist zum einen die erfolgreiche Integration von DeguDent in den Dentsply Konzern, die maßgeblich von Rudolf Lehner getragen wurde. Zum anderen tritt Senior Vice President W. William Weston, der neben Dentsply DeTrey in Konstanz für ver-

schiedene internationale Geschäftsbereiche zuständig ist, zum Jahreswechsel in den Ruhestand. Seine internationalen Aufgaben übernimmt künftig Rudolf Lehner zusätzlich zur Verantwortung für DeguDent. Die Geschäftsführung des Hanauer Unternehmens wird an Dr. Albert Sterkenburg übertragen, der an Rudolf Lehner berichtet. Rudolf Lehner ist seit Ende 2001 Senior Vice President von Dentsply und in einer

Doppelfunktion Geschäftsführer von DeguDent. In diese Zeit fielen die erfolgreiche Eingliederung von DeguDent in die Dentsply-Gruppe, der Namenswechsel sowie die Einführung einer Vielzahl innovativer Produkte und Verfahren. Rudolf Lehnens Zuständigkeit umfasst die europaweiten Aktivitäten des Konzerns in der Zahntechnik, in die u.a. auch das Unternehmen Elephant Dental (Niederlande) integriert ist.



Rudolf Lehner

Zum 1. November 2003 wird Rudolf Lehner nun ein er-

weiterer Verantwortungsbereich übertragen. Als Senior Vice President gibt er die Geschäftsführung von DeguDent ab, zeichnet aber weiterhin für dieses Unternehmen und europaweit für den Bereich Zahntechnik verantwortlich. Er übernimmt zusätzlich die internationalen Aufgaben von Senior Vice President W. William Weston. Konkret umfasst dies die Verantwortung für das gesamte Geschäft der Dentsply Vertriebsgesellschaften in Europa. Hierzu gehören die Gesellschaften in Großbritannien, Italien und Frankreich sowie die Geschäfte in Osteuropa und im Nahen und Mittleren Osten. W. William Weston wird mit Beginn des nächsten Jahres in den Ruhestand treten.

Zum neuen Geschäftsführer von DeguDent wird Dr. Albert Sterkenburg berufen, der zurzeit das erfolgreiche, auf Endodontie spezialisierte Dentsply Unternehmen VDW in München leitet. Dr. Albert Sterkenburg berichtet künftig an Rudolf Lehner. Auch weiterhin wird Rudolf Lehner seine Tätigkeiten von modernen DeguDent Unternehmenssitz in Hanau ausführen. ☐

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/59 50
Fax: 0 61 81/59 57 50
E-Mail: info@degudent.de
www.degudent.de

„Preissteigerung im Osten folgen Insolvenzen im Westen“

VUZ-Präsident Heiko Bischoff, ZTM, bezieht auf dem „Ivoclar-Vivadent-Fachforum 2003“ klar Stellung

Der Präsident der Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ) Heiko Bischoff hat auf dem zweiten „Ivoclar Viva-

und gleichzeitig eine Absenkung der Preise im Westen zur Folge. Die von der VUZ generell begrüßte Angleichung der

Geschäftsführer Josef Richter begrüßt wurden, äußerten sich kritisch über das Reformwerk.

ebenfalls für „ungeeignet“. Eine Alternative sei die so genannte „Freiburger Agenda“, die drei wesentliche Komponenten beinhalte: 1. Zahnärztliche Leistungen und Zahnersatzleistungen aus dem Katalog der GKV streichen. 2. Einführung eines jährlichen Selbstbehalts von 900 Euro pro Jahr ab 2005 und 3. Überwettbewerb- und ordnungspolitische Maßnahmen den Kostendruck im stationären Sektor dämpfen. Konkret ist damit die Vertragsfreiheit für Krankenkassen und Krankenhausträger im stationären Sektor gemeint. Nur das führe zu einem Wettbewerb der Kassen, sagte Prof. Dr. Raffelhüschen. Ebenfalls auf dem Podium in Ellwangen anwesend war der Vorsitzende der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Stuttgart, Dr. Peter Kuttruff. Er sieht im GKV-Modernisierungsgesetz zwar einen „bürokratischen Mo-



Seite an Seite: Baden-Württembergs Landesinnungsoberrmeister Klaus König (l.) und VUZ-Präsident Heiko Bischoff.

loch“, nimmt dieses Übel jedoch nicht als unabänderlich hin: „In Deutschland“, so Dr. Kuttruff, „gibt es auch noch eine Judikative. Es wäre nicht das erste Mal, dass das Bundesverfassungsgericht den Gesetzgeber korrigiert.“ Im Gegensatz dazu gab sich Dr. Dieter Reusch, Zahnarzt mit Privatpraxis, eher gelassen und wollte sich nicht zum „Jammern“ hinreißen lassen. Mit einer möglichen Kostenbindung habe er kein Problem. Sollte jedoch die Zahnmedizin aus dem Leistungskatalog gestrichen werden, muss „im Gegenzug eine freie Kostenvereinbarung mit dem Patienten möglich sein.“ Viel Mut bewies an diesem

Ellwanger Abend die gesundheitspolitische Sprecherin der SPD-Landtagsfraktion, Ulla Haußmann. Als Befürworterin der Gesundheitsreform stellte sie sich der unzufriedenen Dentalbranche und bat um Verständnis für die zu erwartenden „schmerzhaften, aber notwendigen Einschnitte“. ☐

ZT Adresse

VUZ eG
Emscher-Lippe-Straße 5
45711 Datteln
Tel.: 0 23 63/73 93-0
Fax: 0 23 63/73 93-10
E-Mail: vuz@vuz.de
www.vuz.de



Vollbesetztes Haus bei Ivoclar Vivadent. Vorn links: VUZ-Produktmanager Klaus Köhler.

dent-Fachforum 2003“ die Kernkritik der 250 Mitgliedsbetriebe der VUZ und der gesamten bundesdeutschen Zahntechnik am aktuell beschlossenen Gesundheitsmodernisierungsgesetz (GMG) mit deutlichen Worten klargemacht. Gemeinsam mit Klaus König, Landesinnungsoberrmeister von Baden-Württemberg, kritisierte Bischoff mit Nachdruck die Auswirkungen des bundeseinheitlichen BEL-Preises für zahntechnische Leistungen ab 2005. Dies habe eine Preissteigerung im Osten

Ertragsmöglichkeiten zahn-technischer Betriebe in den neuen Bundesländern dürfe nicht gleichzeitig zur Existenzvernichtung in den alten Bundesländern führen. „Preissteigerung im Osten folgen Insolvenzen im Westen.“ Das sei der absolut falsche Weg, unterstrichen Bischoff und König einstimmig in dem hochkarätig besetzten Forum vor über 200 Gästen aus der Dentalbranche. Auch die Mehrheit der anderen Gäste, die auf dem Forum durch den Ivoclar-Vivadent

So prangerte Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen vom Freiburger Institut für Finanzwissenschaften und Mitglied der Rürup-Kommission, diverse Reformvorschläge der Kommission als wirkungslos an: Die vielzitierte Bürgerversicherung sei purer Etikettenschwindel, „weil sie dem System nur schlechte Risiken bringt und die Gewinnseite nicht beeinflussen kann.“ Eine Finanzierung der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) über Gesundheitsprämien hält Prof. Dr. Raffelhüschen

Ausbildung zum Meister mit neuen Kursangeboten

Die Meisterschule Hessen plant eine Erweiterung seines Fortbildungsangebotes

Mit dem neuen Kurs, der im Frühjahr 2004 beginnt, werden in das Programm der Zahn-techniker-Meisterschule Hessen zahlreiche Neuerungen eingeführt. Nicht zuletzt im Hinblick auf die bevorstehenden Änderungen in der Meisterausbildung und -prüfung wird das Angebot über den sich an der derzeitigen Meisterprüfung orientierenden Kernbereich hinaus um Kurse in den Bereichen „Unternehmensorganisation“, „Marketing“ sowie „EDV“ erweitert. Damit erfolgt der Einstieg in die Modularisierung des zweijährigen Ausbildungsganges. Das bedeutet, dass nicht nur bestimmte Lerneinheiten zusätzlich zu einem Kernangebot wahrgenommen werden können, sondern langfristig auch bestimmte Angebote aus dem Kernbereich einzeln belegt werden können. Die dazu

erforderlichen organisatorischen Voraussetzungen werden in Zusammenarbeit mit anderen Fortbildungseinrichtungen geschaffen. Die Meisterschule Hessen steht seit Ende September unter der neuen Leitung von Ernst Rieder, Berufsschullehrer i.R. und Spezialist für Werkstoffkunde. Erfahrene und fachkompetente Zahn-techniker aus Praxis und Lehre stehen ihm bei seiner Leitungsaufgabe zur Seite. Eine hohe Qualität des Unterrichts sowie die Möglichkeit der Kommunikation zwischen Zahn-technik und Zahnmedizin wird durch Dozenten wie Prof. H.-Ch. Lauer und Prof. P. Schopf gewährleistet. Für die praktische Ausbildung stehen Kursleiter wie Peter Lerch sowie Klaus-Kanter-Preisträger Meike Funk und Jens Büne-mann zur Verfügung.

Der gute Kontakt mit der Meisterprüfungskommission gewährleistet ein hohes Maß an Übereinstimmung zwischen den Unterrichtsinhalten und den Prüfungsanforderungen. Wenn diese Prüfungsanforderungen auch relativ hoch sind, so zeigen die Leistungen der Absolventen, dass sich das Konzept der Meisterschule in den langen Jahren ihres Bestehens bewährt hat. ☐

ZT Adresse

Zahn-techniker-Meisterschule
Hessen
Gustav-Freytag-Straße 36
60320 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/95 67 99-0
Fax: 0 69/56 20 54
E-Mail:
meisterschule@zti-rhein-main.de
www.zti-rhein-main.de

Paddeltour auf der Donau

Heraeus Kulzer lässt Kanus zu Wasser

Bei einer Kanutour hatten Laborkunden der Heraeus Kulzer am 27. September 2003 die Gelegenheit, ihr sportliches Können beim Paddeln unter Beweis zu stellen. Die etwa sechsstündige „Hera-Sun“ Kanutour begann um 10.00 Uhr in Sigmaringen. Sie führte vorbei an bizarren Felsengebilden, tiefen Wäldern, mittelalterlichen Burgen und Ruinen und endete wieder am Ausgangspunkt.

Auch ein Begrüßungsimbiss und Mittagessen waren im Programm enthalten. Mit Veranstaltungen wie dieser vermochte das Unternehmen entsprechend der Firmenphilosophie „Partnership-First“ seine partnerschaftlichen Kontakte zu den Kunden intensivieren. „Beim Kanutouring kommt es genau wie im Berufsalltag darauf an, Stromschnellen gemeinsam zu meistern und die richtige

Route zu finden“, so Hans Hanssen von der Vertriebsleitung Labor Deutschland. ☐

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH & Co. KG
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0 61 81/35 58 67
Fax: 0 61 81/35 30 68
E-Mail: dental@heraeus.com
www.heraeus-kulzer.de

ZT Veranstaltungen November

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
November 2003			
10./11. 11.	Hanau	Keramik Kiss, Degudent GmbH	Fr. Basel, Tel.: 0 61 81/59 58 82
10./11. 11.	Pforzheim	Dentalfotografie, Girsch Dental GmbH	Fr. Weber, Tel.: 0 72 31/957 251
11. 11.	Rosbach	dialog und dialog-occlusal, Schütz Dental GmbH	Fr. Hoffmann, Tel.: 0 60 03/81 46 20
11./12. 11.	Berlin	AGC Doppelkrone und Sinterbrücke, Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG	Fr. Schröder, Tel.: 0 30/857 57 76
11.-13. 11.	Hamburg	Frästechnik „Gewusst wie!“, Degudent GmbH	Fr. Dräger, Tel.: 0 40/27 83 92 30
12. 11.	Rosbach	Keramik I, Nuance „first Touch“, Schütz Dental GmbH	Fr. Achenbach, Tel.: 0 60 03/81 46 20
12. 11.	Essen	Laserschweißen mit LWI-II, FUNDAMENTAL Schulungszentrum	Fr. Jongeling, Tel.: 0 21/86 96 40
13. 11.	Hanau	Ceron smart ceramics „Grundkurs“, Degudent GmbH	Fr. Basel, Tel.: 0 61 81/59 58 82
13./14. 11.	Bielefeld	Vollkeramik Cergo/Laminat Veneers, Degudent GmbH	Fr. Lies, Tel.: 05 21/5 21 96 11
13./14. 11.	München	Kiss erleben, Degudent GmbH	Fr. Pardun, Tel.: 0 89/5 59 02 34
13./14. 11.	Ronneburg	Totalprothetik „APF-NT“, Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg	Hr. Teichmann, Tel.: 03 66 02/92 17 0
13./14. 11.	Neuss	Rationelle Aufwachstechnik: RAP, Zahntechnische Schulung Jochen Peters	Hr. Peters, Tel.: 0 21 31/4 88 89
14./15. 11.	Hamburg	Funktion D-Kurs: Aufbaukurs/Therapie, Girsch Dental GmbH	Fr. Weber, Tel.: 0 72 31/957 251
14. 11.	Berlin	Funktion A-Kurs, Statik/Dynamik, Girsch Dental GmbH	Fr. Weber, Tel.: 0 72 31/957 251
14. 11.	Kaltenkirchen	Das 1x1 der Modellherstellung, dentacolleg GmbH & Co. KG	Hr. Krause, Tel.: 0 40/28 49 91 00
14. 11.	Köln	Chirurgie-/Prothetikurs für Einsteiger, Nobel Biocare	Hr. Pelzer, Tel.: 0 21/50 08 51 61
14./15. 11.	Berlin	Okklusionsschiene: FT-Aufbisschiene, Girsch Dental GmbH	Fr. Weber, Tel.: 0 72 31/957 251
14./15. 11.	Hamburg	FT-Schiene: Okklu-Schienen-/Behelfe, Girsch Dental GmbH	Fr. Weber, Tel.: 0 72 31/957 251
15. 11.	Frankfurt	Infodental Mitte	Tel.: 0 21/93 18 13 50/60
15. 11.	Berlin	Funktion B-Kurs: Vom Befund zur Schiene, Girsch Dental GmbH	Fr. Weber, Tel.: 0 72 31/95 72 51
15. 11.	Nürnberg	Chirurgie-/Prothetikurs für Fortgeschrittene, Nobel Biocare	Hr. Pelzer, Tel.: 0 21/50 08 51 61
15. 11.	Hamburg	Implantat – Zahntechnik (Basiskurs), I Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG	Fr. Schollenberg, Tel.: 0 40/86 07 66
15./16. 11.	Bad Nauheim	Galvanotechnik mit Tertiärkonstruktion, Dentallabor Martini	Hr. Martini, Tel.: 0 60 32/52 93
17. 11.	Hanau	Lasertechnik „Lasern optimal!“, Degudent GmbH	Fr. Basel, Tel.: 0 61 81/59 58 82
17./18. 11.	Dresden/Gera	Anatomisches Modellieren natürlicher Seitenzähne, Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG	Hr. Goldberg, Tel.: 0 351/81 70 30
17./18. 11.	Ronneburg	KFO-FKO Intensivtraining, Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg	Hr. Teichmann, Tel.: 03 66 02/92 17 2
17./18. 11.	Leipzig	„HeraSun Masterworkshop“, Heraeus Kulzer GmbH	Fr. Krupkat, Tel.: 0 61 81/35 39 26
17.-21. 11.	Berlin	Kombinationstechnik/ „Großer Kombi-Kurs“, Degudent GmbH	Fr. Hippler, Tel.: 0 30/89 66 22 01
18. 11.	Dresden	Zirkonoxid-Technologie „Grundkurs“, Degudent GmbH	Fr. Wehsener, Tel.: 0 351/4 66 77 77
18./19. 11.	Rosbach	Titansseminar „Biotan-System“, Schütz Dental GmbH	Fr. Achenbach, Tel.: 0 60 03/81 46 20
18./19. 11.	Hamburg	Implantologie/Anyklos-Kurs, Degudent GmbH	Fr. Dräger, Tel.: 0 40/27 83 92 30
19. 11.	München	Zirkonoxid-Technologie „Grundkurs“, Degudent GmbH	Fr. Pardun, Tel.: 0 89/5 59 02 34
19. 11.	Berlin	Imagine h. e. - Keramik Workshop, Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG	Fr. Schröder, Tel.: 0 30/857 57 76
19. 11.	Hamburg	Konsumgestützte Implantologie mit vollkeramischen Primärteilen, dentacolleg GmbH & Co. KG	Hr. Krause, Tel.: 0 40/28 49 91 00
19. 11.	Düsseldorf	Imagine h. e. - Keramik Workshop, Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG	Fr. Mann, Tel.: 02 11/4 91 96 97 0
19./20. 11.	Ronneburg	„Laser-Schweißen inkl. Lasersicherheitsbeauftragter“, Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg	Hr. Teichmann, Tel.: 03 66 02/92 17 0
19./20. 11.	Stuttgart	„CeraGold Kiss“, Degudent GmbH	Fr. Zaiger, Tel.: 07 11/2 10 79 62
19.-21. 11.	Düsseldorf	„Fräs- und Geschiebetechnik“, Zahntechnik-Immersion Düsseldorf	Hr. Teichmann, Tel.: 03 66 02/92 17 0
20. 11.	Rosbach	LWI-II Laserschweißechnik (Grundlagen), Schütz Dental GmbH	Fr. Hoffmann, Tel.: 0 60 03/81 46 20
20. 11.	Hanau	Ceron smart ceramics „Grundkurs“, Degudent GmbH	Fr. Basel, Tel.: 0 61 81/59 58 82
20./21. 11.	Stuttgart	Lichtdynamik/Schichttechnik, Degudent GmbH	Fr. Zaiger, Tel.: 07 11/2 10 79 62
20./21. 11.	Düsseldorf	AMKYLOS-Zahntechnikerkurs/Implantologie, Degudent GmbH	Fr. Geberbauer, Tel.: 0 61 81/59 58 82
20./21. 11.	Ispringen	„Kieferorthopädischer Spezialkurs/Nance, Hyrax etc., Dentaurum	Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 70
20.-22. 11.	Pforzheim	Steg / Riegel / Galvano - Arbeitskurs Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG	Hr. Heil, Tel.: 0 72 31/37 05 183
21./22. 11.	Stadthagen	Das Biotan- Vita 3D-Master, Schütz Dental GmbH	Hr. Brauer, Tel.: 057 21/10 61
21./22. 11.	Pforzheim	Meisterkeramik: Die Vollendung, Girsch Dental GmbH	Fr. Weber, Tel.: 0 72 31/95 72 51
21./22. 11.	Zwickau	Workshop Aufbissbehelfe: Indiv. Funktion mit Cadiax compact, Girsch Dental GmbH	Fr. Weber, Tel.: 0 72 31/957 251
22. 11.	Pulheim	Master Course – Live – OP- Kursus, Nobel Biocare	Hr. Pelzer, Tel.: 0 21/50 08 51 61
22. 11.	Marburg	Live OP Kursus (Chirurgie und Prothetik), Nobel Biocare	Hr. Pelzer, Tel.: 0 21/50 08 51 61
24.-26. 11.	Berlin	Rationelle Aufwachstechnik, Degudent GmbH	Fr. Hippler, Tel.: 0 30/89 66 22 01
24. 11.	Essen	Premium-Prothetik, Heraeus Kulzer GmbH & Co. KG	Fr. Krupkat, Tel.: 0 61 81/35 39 26
24.-28. 11.	Dresden	Kombinationstechnik, Degudent GmbH	Fr. Wehsener, Tel.: 0 351/4 66 77 77
26. 11.	Meckenheim	Modellherstellungskurs, picodent GmbH	Fr. Fischer, Tel.: 0 22 67/65 80-0
26. 11.	Dresden/Gera	Einsteigerkurs: Keramik für Auszubildende mit Imagine h. e. Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG	Hr. Goldberg, Tel.: 0 351/81 70 30
26.-28. 11.	Hamburg	„Modellguss zur Gasellenprüfung“, Handwerkskammer Hamburg	Fr. Schmudde, hschmudde@hwk-hamburg.de
27. 11.	Stuttgart	Zirkonoxid-Technologie, Degudent GmbH	Fr. Zaiger, Tel.: 07 11/2 10 79 62
27. 11.	Hanau	HeraSun Workshop, Heraeus Kulzer GmbH & Co. KG	Fr. Krupkat, Tel.: 0 61 81/35 39 26
27./28. 11.	Hannover	Duceram Plus, Degudent GmbH	Fr. Remus, Tel.: 05 11/96 29 51 11
27.-28. 11.	Hanau	Variationen der Veneer-Technik, Degudent GmbH	Fr. Basel, Tel.: 0 61 81/59 58 82
27./28. 11.	Berlin	Ankylos-Kurs/Implantologie, Degudent GmbH	Fr. Hippler, Tel.: 0 30/89 66 22 01
28./29. 11.	Nürnberg	6. DEC Dentalhygiene-Einsteiger-Kongress	Oemus Media AG, Congress, Tel.: 03 41/4 84 74-309
28./29. 11.	Berlin	„HeraSun Masterworkshop“, Heraeus Kulzer	Fr. Krupkat, Tel.: 0 61 81/35 39 26
28./29. 11.	Stuttgart	„APF NT Einsteigerkurs – Der neue Maßstab in der Totalprothetik“, Braunwarth Zahntechnik	Tel.: 07 11/1 33 65-0

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

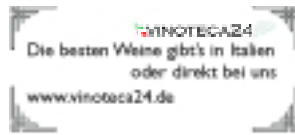
Sri Lanka
Luxus Kolonialstil-Villa in Park mit Pool, direkt am Strand, 2-10 Pers., Klimaanlage, Auto und Personal, an Kollegen z.v.
Tel.: 01 70/9 95 97 77
www.hilmer-lodge.de

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

ZT Praxisvermietung

Essen zentral
Gemarkenplatz, 2x140 m² Praxisräume, ab 01/04 nach Ausbau zu vermieten
Tel.: 0 40/47 48 01

ZT Weinversand



ZT Finanzberatung

www.delevie.de

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 Freimeilen, 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 40/38 90 07 55 • www.afs-reisen.de • E-Mail: afs@gallun.de

ZT Stellenmarkt

Der Schlüssel zu Ihrer erfolgreichen Zukunft

Wir möchten unsere führende Position in Deutschland weiter ausbauen und suchen Sie für unsere **Geschäftsstellen Stuttgart und Porta Westfalica** als

Vertriebsmitarbeiter/in
mit Außendienstenerfahrung und idealerweise Kenntnissen im Zahnarzt-Bereich für unser Produkt LinuDent.

Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltswunsch schicken Sie bitte an **Frau Kübler**.


PHARMATECHNIK
WIR PROGRAMMIEREN IHREN ERFOLG

PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG
Hauptverwaltung • Münchner Straße 15 • 82319 Starnberg
Tel.: 08151/4442-200 • Fax: 08151/4442-7200 • www.linudent.de

ZT Versicherung

www.berufsunfaehigkeit-versichern.de

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
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: 08. Dezember 2003
Anzeigenschluss: 24. November 2003

