



Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

| | | | |
|---|---|--|---|
| VDZI-Austritt OM Rudolf Lamml zur Kündigung der VDZI-Mitgliedschaft, zum bundeseinheitlichen BEL-Preis und der Korridor-Lösung. | Eigenkapitalbeschaffung II Teil 2 unserer Serie zeigt Finanzierungsmöglichkeiten durch Beteiligungen am außerbörslichen Kapitalmarkt. | Meisterschule Ronneburg Es gibt über 20 Meisterschulen für Zahntechnik in Deutschland. Eine Schule der besonderen Art finden Sie in Ronneburg. | Aufbissbehelfe Hintergrundwissen zur Schienentherapie. Nicht der Schientyp entscheidet, sondern das Therapieziel. |
| ZT Politik_6 | ZT Wirtschaft_11 | ZT Ausbildung_13 | ZT Technik_15 |

Neuer Bewertungsmaßstab macht BEL-Neuordnung notwendig **Ab 1.1.2004 gilt neues BEL II**

Durch die Veränderungen der vertragszahnärztlichen Richtlinien ab dem 1.1.2004 wurde eine Neuordnung der BEL II notwendig. Verblendungen sind demnach künftig nur noch vestibuläre Kassenleistung. Mantelkronen aus Keramik und Kunststoff entfallen völlig.

Frankfurt/M. (rd) – Nach zähen Verhandlungen konnten sich die Spitzenverbände der GKVen und die Zahnärzte auf neue Zahnersatzrichtlinien sowie auf eine BEMA-Umstrukturierung einigen. Diese treten ab 1.1.2004 in Kraft.

Mit den Veränderungen in den vertragszahnärztlichen Richtlinien wurde auch eine Anpassung und Neuordnung des Bundeseinheitlichen Leistungsverzeichnisses der Zahntechniker (BEL II) notwendig, über dessen Umfang und Inhalt man sich erst in den letzten

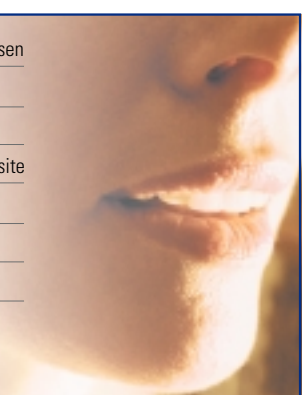
Wochen verständigen konnte. So arbeitete die BEL-Kommission des VDZI sehr intensiv daran, die neuen Regelungen frühzeitig zu verabschieden, um den Betrieben genügend Vorlauf zur Infor-

heit und -klarheit sind diese Aufwendungen jedoch unumgänglich. Um mehr Transparenz zu schaffen, dürfen künftig nur Leistungen auf Rechnungen erscheinen, die tatsächlich ge-

ZT Neue Leistungen

- 023 0 Registrierplatte und -stift auf Basen
- 102 3 Flügel für Adhäsivbrücke
- 155 0 Konditionierung je Zahn/Flügel
- 164 0 Vestibuläre Verblendung Komposite
- 165 0 Zahnfleisch Komposite
- 384 0 Zahn zahnfarben hinterlegt
- 811 0 KFO-Basis erneuern
- 404 0 Semipermanente Schiene/Kunststoff oder Metall

Quelle: BEL II – 2004 / Grafik: OemusMedia AG



mation und Umstellung zu geben. Laut gut unterrichteten Kreisen seien diese Bemühungen teilweise durch ein „schwieriges Abstimmungsverhalten“ unter den Kassen verzögert worden. Leider sind mit der Neufassung der „Einleitenden Bestimmungen“ des neuen BEL II – 2004 einige bürokratische Aufgaben für die zahntechnischen Betriebe generiert worden. Auf Grund des gewollten und seit langem zur Festschreibung notwendigen Grundsatzes der Rechnungswahr-

fertigt wurden. Weicht die von der Kasse zu erstattende Leistung davon ab, muss ein Kostennachweis parallel zur Rechnung erstellt werden. Ebenso ist auf der Laborrechnung anzugeben, an welchem Ort die zahntechnische Leistung gefertigt wurde. Der Patient soll somit informiert werden, ob sein Zahnersatz in einem deutschen Meisterbetrieb oder im Ausland gefertigt wurde.

ZT Politik_2

Heftige Kritik an SPD-Plänen zur Ausbildungsabgabe **Ausbilden oder zahlen**

Die SPD hat sich mit der geplanten Einführung einer Ausbildungsabgabe massive Kritik eingehandelt. Obwohl das auf dem SPD-Parteitag beschlossene Modell erst noch den Bundestag passieren muss, erwägen einige bereits Verfassungsklage.

(kh) – Die im November vom SPD-Parteitag beschlossene Einführung einer Ausbildungsabgabe stößt in der Opposition auf heftige Kritik. So befürchtet Edmund Stoiber (CSU), durch die Abgabe werde die Schaffung neuer Lehrstellen verhindert. FDP-Chef Guido Westerwelle kritisierte die Pläne als „bürokratisches Monster“.

Nach dem SPD-Modell soll künftig das Verhältnis zwischen angebotenen Ausbildungsplätzen und Lehrstellensuchern geprüft und bei einem Stellenmangel eine Umlage unter nicht-ausbildenden Unternehmen erhoben werden. Mit dem Geld könnten zusätzliche Lehrstellen finanziert werden. Ausnahmen wird es für kleine und neu gegründete Betriebe geben. Auch Branchen, die sich bereits auf Umlagemodelle oder tarifliche Regelungen verständigt haben, bleiben von der Rege-



lung ausgenommen. Im Februar soll ein entsprechender Gesetzentwurf auf den Weg gebracht werden. Sollte es zu einer Verabschiedung kommen, wird die IHK Koblenz vor dem Bundesverfassungsgericht Klage einreichen. Auch das Handwerk prüft bereits eine Verfassungsklage, berichtete die Nachrichtenagentur Reuters. Der Verband Deutscher

Zahntechniker-Innungen hat sich zu den Vorschlägen bislang nicht geäußert. Eine entsprechende Anfrage der Redaktion beim Experten für Aus- und Fortbildungsfragen beim VDZI, ZTM Reinhold Röcker, blieb unbeantwortet. Hingegen reagierte die ZTI Düsseldorf mit einer Resolution auf die SPD-Pläne.

ZT Politik_2

ANZEIGE

Zahntechniker-Innungen Nord- und Südbayern verlassen Verband **Innungen aus VDZI ausgetreten**

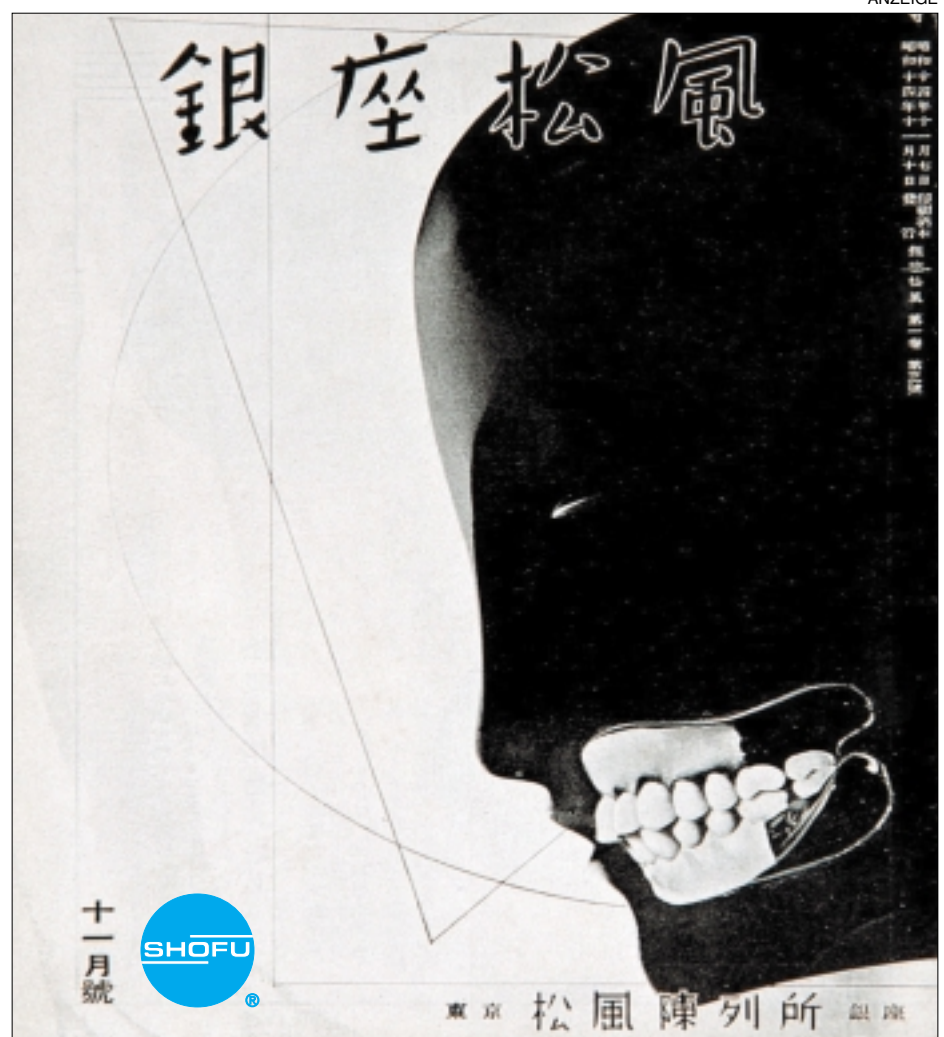
Übermäßige Belastung durch den ab 2005 geltenden Bundesdurchschnittspreis für bayerische Zahntechniker wurde von den Innungen als Grund für den Austritt genannt.

Hannover (rd) – Auf der Herbst-Delegiertenversammlung des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) am 3.12.2003 erklärte Rudi Lamml, OM der Nordbayerischen Innung, den Austritt seiner sowie der ZTI Südbayern aus dem Bundesverband. Dieser wird unter Berücksichtigung der satzungsgemäßen Kündigungsfrist zum 31.12.2003 erfolgen. Grund für den Ausstieg sei die, so Lamml, „befürchtete dramatische Entwicklung durch den im Gesundheitsmodernisierungsgesetz vorgesehenen Bundesdurchschnittspreis für zahntechnische Leistungen.“

Im Vorfeld des Austrittes gab es einen Antrag der Innungen Südbayern, Baden, Nordbayern und Württemberg, in welchem der VDZI nach bisherigen Maßnahmen gegen die Einführung des Durchschnittspreises gefragt wurde. Diese sollten nach dem Willen der Innungen in der Mitgliederversammlung dargelegt werden, was VDZI-Präsident Lutz Wolf in seinem vorangegangenen Bericht ausführlich getan hatte. Auch wenn die vier Innungen den gemeinsamen Antrag vorgelegt hatten – mit dem Austritt der bayerischen Mitglieder soll er dennoch nichts

zu tun haben. So waren Baden und Württemberg genauso vom Austritt überrascht worden wie die übrigen Delegierten, konnten jedoch die Entscheidung – auch wenn mit Bedauern – durchaus nachvollziehen. Lamml forderte, dass „jede Kugel“ benutzt werden müsse, um das „Horror-Ding Bundesdurchschnittspreis“ zu verhindern. „Es rollt eine Welle auf uns zu, die gestoppt werden muss.“ Das Geld der ZTI Nordbayern werde dringend benötigt, um gegen diese Welle zu kämpfen.

ZT Politik_6



Falsche Hoffnungen?

VDZI-Präsident Wolf glaubt, die 5%ige BEL-Zwangsabsenkung wieder rückgängig machen zu können.

Dreieich/Berlin (cs) – Glaubt man jüngsten Äußerungen des Präsidenten des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen, Lutz Wolf, gibt es doch noch Hoffnungen für die Dentallabore, die 5%ige BEL-Absenkung rückgängig zu machen. So sagte Wolf gegenüber der „Zahnarzt Woche“, „dass es dem VDZI gelingen kann, noch im Jahr 2004 vor der Festlegung der Festzuschüsse die 5%ige BEL-Absenkung zum Beginn des Jahres 2003 zurückzuführen.“ Diese war als Ausgleich bei den Kassen für eine geplante MwSt.-Anhebung auf zahntechnische Leistungen gedacht. Da es jedoch zu keiner Erhöhung kam und somit der Anlass für die Absenkung zwischenzeitlich entfallen ist, hofft Wolf auf eine Rücknahme dieses „ungerechtfertigten Sonderopfers“.

ZT Zahntechnik Zeitung fragte bei den Fraktionen im Bundestag nach, wie realistisch die Chancen für eine Rücknahme letztendlich

sind. Weder CDU/CSU noch FDP sehen derzeit eine Möglichkeit, die Zwangsabsenkung rückgängig zu machen. Annette Widmann-Mauz, Gesundheitspolitische Sprecherin der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, glaubt nicht, „dass in dieser Legislaturperiode noch eine Aufhebung des 5%igen Preisabschlags realistisch ist.“ Auch der Gesundheitspolitische Sprecher der FDP-Fraktion, Dr. Heinrich Kolb, betont, dass „die Chancen ..., die BEL-Absenkung wieder rückgängig zu machen, gering sind“. Bei der SPD-Fraktion fragt man sich, wie Wolf zu so einer Annahme komme: „Bis zur Arbeitsgruppe Gesundheit und Soziale Sicherung sei davon nichts vorgedungen“, so der Gesundheitspolitische Referent Peter Schmidt. (Eine Anfrage bei der Bündnis 90/Die Grünen-Fraktion blieb unbeantwortet.) Lesen Sie die ausführlichen Statements auf Seite 5 dieser Ausgabe. **ZT**

Fortsetzung von Seite 1

Neben den Einleitenden Bestimmungen wurden zahlreiche Leistungspositionen gestrichen, verändert sowie acht neue Positionen hinzugefügt

(s. Tabelle). Weitere Infos zur neuen BEL II-2004 erhalten Sie bei Ihrer Innung. Um die Betriebe in der BEL II-2004-Abrechnung fit zu machen, bieten diese zahlreiche Fortbildungsveranstaltungen an. **ZT**

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Für die Zahntechnik wesentliche Änderungen der neuen Zahnersatzrichtlinien

- Die Verblendgrenzen bleiben erhalten
- Zahl der Verbindungselemente bleibt erhalten (2 bzw. 3)
- Mehrkostenregelung wird in den Richtlinien verankert
- Klebebrücken mit einem Brückenglied in der Front für 14- bis 20-Jährige (eigene BEL-Position)
- Stützstiftregistrierung bei Total- und Cover-Denture-Prothesen (eigene BEL-Position)
- Provisorische Kronen grundsätzlich nur noch im direkten Verfahren
- Teleskop- und Konsuskronen sind die einzigen, über die GKV abrechenbaren Verbindungselemente. Ausnahme: Geteilte Brücke mit disparallelen Pfeilerzähnen
- Verblendungen (Keramik, Composite oder Kunststoff) sind nur noch vestibulär möglich bei den Zähnen 1 – 3 einschließlich Schneidekanten
- Freibrücken mit distal zu ersetzendem Zahn sind nicht mehr möglich
- Keramik- und Kunststoffmantelkronen wurden ersatzlos gestrichen
- Tangentialpräparationen entfallen, ebenso wie die dazugehörigen Kronen

Quelle: BEMA, ZE-Richtlinien / Grafik: Oemus Media AG

ZT Seminarschulungen BEL II – 2004

| Innung | Datum | Zeitraum | Referent | Anmeldung |
|------------------------|---|--|---|-------------------|
| Amberg | keine Veranstaltung geplant | | | 02 33/62 46 80 |
| Baden | Termin noch offen, eventuell im Januar 2004 | | | 062 21/47 54 37 |
| Berlin | 28. und 29.11.2003 | | | 030/9 93 50 36-38 |
| Brandenburg | nächster Termin offen | | | |
| Bielefeld | Termin noch offen (wahrscheinlich 1. Quartal 2004) | | | 05 21/5 80 09 0 |
| Bonn | Termin noch offen | | | 02 21/50 30 44 |
| Bremen | Termin noch offen | | | 040/35 53 43 0 |
| Dresden-Leipzig | 13.12.2003 Info-Veranst. | 10.00 – 13.00 Uhr | N. N. | 03 51/2 54 11 23 |
| Düsseldorf | 7.1.2004 14.1.2004 21.1.2004 28.1.2004 | 14.00 – 18.00 Uhr 14.00 – 18.00 Uhr 14.00 – 18.00 Uhr 14.00 – 18.00 Uhr | Reinhold Haß Dietrich Siepermann Dietrich Siepermann Reinhold Haß | 02 11/4 30 76 0 |
| Hamburg | Termin noch offen | | | 040/35 53 43 0 |
| Kassel | keine Veranstaltung geplant | | | 05 61/7 94 04 0 |
| Köln-Aachen | Termin noch offen | | | 02 21/50 30 44/45 |
| Mecklenburg-Vorpommern | Info-Veranstaltung bereits stattgefunden nächster Termin noch offen | | | 040/35 53 43 0 |
| Münster | Schulung bereits stattgefunden, weitere geplante Termine noch offen | | | 02 51/5 20 08 0 |
| Niederrhein | 6.12. u. 13.12.2003 | offen | | 05 11/3 48 19 37 |
| Nordbayern | weitere geplante Termine noch offen | | | 09 11/9 26 70 0 |
| Rhein-Main | Schulung bereits stattgefunden, 14.1.2004 für Innungsmitglieder | offen | Thomas Marx/Herr Richter | 069/95 67 99 0 |
| Rheinland-Pfalz | 19.11.2003 26.11.2003 10.12.2003 17.12.2003 14. Januar 2004 | bereits stattgefunden bereits stattgefunden 16.00 – ca. 20.00 Uhr 16.30 – ca. 20.30 Uhr noch offen | OM M. Heckens/Irene Walther OM M. Heckens/Irene Walther OM M. Heckens/Irene Walther | 061 31/7 20 77 20 |
| Saarland | keine Veranstaltung geplant | | | 06 81/9 48 61 22 |
| Sachsen-Anhalt | Schulung bereits stattgefunden (weiterer Termin noch offen) | | | 03 91/7 34 54 55 |
| Schleswig-Holstein | keine Veranstaltung geplant, für weitere Informationen an Innung Hamburg wenden | | | 043 21/60 80 0 |
| Südwestfalen | 9.12.2003 16.12.2003 19.12.2003 | ausgebucht ausgebucht 15.00 – 20.00 Uhr | | 089/59 98 06 01 |
| Thüringen | 10.12.2003 Erfurt, Hotel Erfurt | 14.00 – 17.30 Uhr | Thomas Lütke | 036 31/90 29 14 |
| „BEL II – 2004“ | | | | |
| Westsachsen | keine Veröffentlichung gewünscht/nur für Innungsmitglieder | | | 03 72 91/66 54 |
| Württemberg | Termin noch offen | | | 07 11/48 20 58 |

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



(dh) – Ab 1.1.2004 müssen Versicherte beim ersten Arzt- und Zahnarztbesuch eine Praxisgebühr von 10 € zahlen. Das gilt bereits, wenn sie nur ein Rezept abholen oder eine kurze Auskunft brauchen. Befreit sind lediglich Kinder bis 18 Jahren sowie Vorsorgeuntersuchungen. Facharztbesuche ohne Überweisung kosten dann nochmals 10 €. Da es keine Überweisung vom Facharzt zum Zahnarzt gibt, zählt der Zahnarztbesuch als Facharztbesuch ohne Überweisung und muss daher entsprechend bezahlt werden. Völlig unklar ist im Moment noch die praktische Umsetzung der Gebühr. Was ist, wenn ein Patient nicht zahlen kann oder will? Das Gesundheitsministerium will die Ärzte verpflichten, „alle rechtlichen Möglichkeiten auszuschöpfen ..., um die Praxisgebühr einzutreiben.“ Die Ärzte als Inkassounternehmern des Gesundheitsministeriums? Fest steht nur, dass die Gebühr kommt. Die Kassenärztliche Bundesvereinigung befürchtet für das erste Quartal 2004 ein Chaos. Bereits jetzt berichten vor allem Zahnärzte von der großen Verunsicherung ihrer Patienten. Diese haben Angst, dass Zahnersatz künftig nicht mehr bezahlt wird und fürchten Kosten von mehr als 20 €/Quartal für dringend nötige Arztbesuche. Nicht völlig grundlos bezeichnet daher Andreas Wegener, Vizepräsident der Zahnärztekammer Mecklenburg-Vorpommerns, die 10 € extra pro Zahnarztbesuch als „Praxisverhinderungsgebühr“. „Es wird definitiv dazu kommen, dass weniger Leistungen in Anspruch genom-

men werden. Der Patient wird nur noch zum Arzt gehen, wenn es nicht mehr anders geht“, prophezeit Wegener und spitzt diesen Gedanken weiter zu: „Unterm Strich bedeutet das: Der Prophylaxegedanke stirbt.“ Panikmache oder eine ernsthafte Diskussion? Bringt die Gesundheitsreform wirklich mehr faule

Zähne, und welche Auswirkungen hat es für die Zahn-techniker, wenn die Patienten nicht mehr zum Zahnarzt gehen? Das hierzu von der ZT Zahntechnik Zeitung erbetene Statement seitens des VDZI wurde der Redaktion verwehrt. Auf Nachfrage wurde mitgeteilt, dass der Verband – in persona Generalsekretär Walter Winkler – sich dazu nicht äußern möchte ... Leider. Dabei könnte sich das Problem fehlender Patienten direkt auf die Zahntechnik-Branche auswirken. Seit Wochen geistern Nachrichten über mögliche Umsatzrückgänge für Dentallaboratorien im Zuge der Gesundheitsreform durch die Presse. Und dazu muss doch der VDZI als Interessenvertretung der deutschen Zahntechniker zumindest eine Meinung haben! **ZT**

ANZEIGE

geht“, prophezeit Wegener und spitzt diesen Gedanken weiter zu: „Unterm Strich bedeutet das: Der Prophylaxegedanke stirbt.“ Panikmache oder eine ernsthafte Diskussion? Bringt die Gesundheitsreform wirklich mehr faule

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

Verlag
Verlagsanschrift:
Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
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
Eva Christina Börner (eb), M.A. Tel.: 03 41/4 84 74-1 06
(Redaktionsassistentin) E-Mail: e.boerner@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) E-Mail: reichardt@oemus-media.de

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

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

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Die Beiträge in der „Zahntechnik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung der Redaktion. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Es gelten die AGB und die 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.

Vorschlag für eine Resolution zur Ausbildungsabgabe

Im Herbst 2003 sind immer noch mindestens 25.000 Jugendliche ohne Ausbildungsplatz! Kann eine Ausbildungsabgabe da helfen? Die Innungsversammlung der Zahn-techniker-Innung für den Regierungsbezirk Düsseldorf (ZID) sagt: **Nein, die Abgabe schafft keinen einzigen neuen Ausbildungsplatz!** Sie wäre der Einstieg in eine teure Ausbildungsbürokratie mit weiter steigenden Kosten für die Wirtschaft. Die Einführung einer Abgabe hätte folgende Konsequenzen:

1. Sie reduziert die gesellschaftliche Aufgabe der Ausbildung zu einem wirtschaftlichen Rechenkauf!
2. In einer Zeit von Rekordinsolvenzen können sich viele Betriebe eine Ausbildung nicht mehr leisten. Eine zusätzliche finanzielle Belastung und zusätzlicher Verwaltungsaufwand wird das Insolvenzrisiko noch verschärfen.
3. Es werden keine Anreize geschaffen, sondern eine grundlegende Ablehnung von mehr Ausbildung und Qualifikation wird die Folge sein! Betriebe würden sich von der Ausbildung freikaufen, weil dies kurzfristig rationaler erscheint.

4. Die Ausbildungsabgabe ist ungerecht. Viele Betriebe bieten Ausbildungsplätze an, finden aber keinen geeigneten Bewerber. Immer häufiger scheidet die Vergabe von Ausbildungsplätzen an den gesunkenen Qualifikationen von Schulabgängern. Die Pisa-Studie bestätigt die verfehlte Bildungspolitik als Ursache. Einige Betriebe können auf Grund ihrer Spezialisierung nicht ausbilden.

5. Verantwortungsvolle Unternehmer bilden nicht mehr Jugendliche aus, als sie voraussichtlich weiterbeschäftigen können. Wenn sich ein Unternehmer für weniger Lehrstellen entscheidet, hat dies meistens einen wichtigen Grund. Er schätzt die Zukunft der Branche oder speziell seines Unternehmens als wirtschaftlich unzureichend ein. Die derzeitige Ausbildung im dualen System ist bedarfsorientiert. Ein Modell, was sich nicht am Bedarf, sondern an der Nachfrage der Schulabgänger orientiert, führt zu planwirtschaftlichem Denken.

Die Wirtschaft, aber besonders die jungen Menschen eignen sich nicht als Bauernopfer, um die linken Löwen in der SPD und bei den Grünen zu besänftigen!

Die Verantwortung gegenüber unserer Jugend verbietet ein solches Experiment, in dem die Zukunft junger Menschen wirtschaftlichen Überlegungen geopfert wird.

Sinkende Ausbildungsverträge sind die Auswirkungen einer jahrelangen Gesundheitspolitik zu Lasten der Zahntechnik in Deutschland!

Deshalb fordert die ZID:

1. Die Einführung von besseren Bedingungen und Anreizen zur Schaffung neuer Ausbildungsplätze statt einer sinnlosen Umverteilung mittels einer Abgabe!
2. Die Abschaffung des zweiten Berufsschultages, um die betriebliche Ausbildung zu intensivieren statt sie zu unterhöheln!
3. Bessere Startbedingungen der Schulabgänger durch bessere schulische Bildung in allen Sektoren, insbesondere aber der Hauptschule und Realschule!
4. Weniger Vorschriften statt immer mehr Fesseln und Hindernisse während einer Ausbildung!
5. Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Betriebe!

Ausbildung muss attraktiver werden, statt mit einer Strafsteuer den Sündenablass zu ermöglichen!

Die Innungsversammlung der ZID bekennt sich trotz der Ablehnung der Ausbildungsabgabe zur gesellschaftlichen Verantwortung der Wirtschaft für die berufliche Bildung und fordert deshalb alle ausbildungsfähigen Betriebe auf, trotz wirtschaftlich schlechter Lage ihre Lehrstellen zu erhalten und nach Möglichkeit neue zu schaffen. **ZT**

ZT Adresse

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

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

Zahnersatz kann warten

Flemming Dental AG weist eine Empfehlung der AOK Niedersachsen zum Thema Zahnersatz als unbegründet zurück

(kh) – Wer keine akuten Probleme hat, sollte Zahnersatz-Maßnahmen erst im kommenden Jahr durchführen lassen. Das empfiehlt die AOK Niedersachsen.

Die Krankenkasse begründet ihre Empfehlung mit niedrigeren Zuzahlungen für Kronen und Brücken ab dem 1. Januar 2004. Ab diesem Zeitpunkt nämlich tritt für Zahnärzte ein neuer Honorarvertrag in Kraft. Für zahnerhaltende Maßnahmen, also Untersuchungen, Beratung, Füllungen und Zahnwurzelbehandlungen erhalten Zahnärzte damit künftig ein höheres Honorar. Dagegen werden kieferorthopädische und prothetische Leistungen und damit auch Zahnersatz-

Maßnahmen niedriger vergütet. Für die Versicherten hat dies den Vorteil, dass mit den Honoraren auch die Zuzahlungen für Zahnersatz sinken. Für die Flemming Dental AG, unter deren Dach über 70 Dentallabore zusammengeschlossen sind, gibt es jedoch keinen Grund, Zahnersatz-Maßnahmen auf das kommende Jahr zu verschieben. „Der AOK geht es wohl mehr um die Schonung ihres Budgets in den letzten Tagen des Jahres als um sachgerechte Patientenaufklärung, vermutet Flemming Dental-Vorstand Torsten Liebhart. Mit Jahresbeginn trete zwar ein neues Vertragswerk für zahnärztliche Leistungen in Kraft, allerdings seien die Einzel-

heiten der so genannten BEMA-Umstrukturierung noch nicht abschließend beraten worden. Zudem lasse das Vertragswerk auch in seiner Tendenz keine Rückschlüsse auf den Einzelfall zu. Deshalb ist niemandem „in dieser Situation damit gedient, Verunsicherung zu schüren und das Vertrauensverhältnis zwischen Zahnarzt und Patient zu gefährden“, meint Liebhart. Im Gegensatz zu der Flemming Dental AG hat sich die Niedersächsische Zahn-techniker-Innung zu der Empfehlung der AOK Niedersachsen öffentlich nicht geäußert. Eine entsprechende Anfrage der Redaktion blieb bislang unbeantwortet. **zt**

Weniger Kranke im Handwerk

Zahntechniker weisen mit Abstand geringste Anzahl an Fehltagen auf

(eb) – Laut aktuellem IKK-Gesundheitsbericht ist der Krankenstand im Jahr 2002 bei den IKK-Pflichtversicherten im Handwerk im Vergleich zum Vorjahr um 0,1 % auf 5,0 % gesunken. Auch bei den Fehltagen ist ein Rückgang zu verzeichnen.

So fehlte ein Handwerker durchschnittlich 18,3 Tage. Im Vergleich dazu waren es 2001 noch 18,7 und im Jahr davor sogar 19,2 Tage. Im Gesamtdurchschnitt verzeichnen die Zahntechniker mit 12,1 Tagen im Jahr 2002

die wenigsten Krankheitstage, wobei hier im Vergleich zum Vorjahr ein leichter Anstieg zu beobachten ist. Damit setzt sich eine rückläufige Tendenz fort, welche jedoch nicht ausschließlich durch gesundheitliche Faktoren bestimmt wird. Auch die Sorge um den Verlust des Arbeitsplatzes spielt in diesem Zusammenhang eine nicht unwesentliche Rolle. Dennoch wertet die IKK den rückläufigen Trend als gutes Zeichen für das Handwerk insgesamt und führt dies sowohl auf verbesser-

ten Arbeitsschutz als auch auf Gesundheitsförderungsprogramme zurück. Wie bereits im Vorjahr wurden die meisten Krankheitstage durch Muskel- und Skelett-Erkrankungen verursacht, und das mit stetiger Zunahme. An zweiter Stelle stehen Verletzungen und Vergiftungen, wobei hier ein leichter Rückgang zu beobachten ist. Erst an dritter Stelle liegen die Erkrankungen der Atmungsorgane, ebenfalls mit rückläufiger Tendenz. **zt**

Karlfried Hesse zum 60. Geburtstag

VDZI-Präsident Lutz Wolf gratulierte dem Obermeister der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg zu dessen Ehrentag

(dh) – Zahlreiche Gratulanten nutzten den 60. Geburtstag von Karlfried Hesse, um sich für dessen langjährigen Einsatz für die Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg zu bedanken und ihm für das „3. Drittel seiner Jugend“ vor allem Gesundheit und weiterhin großen persönlichen und beruflichen Erfolg zu wünschen. Neben vielen Obermeistern und weiteren Spitzenvertretern der verschiedenen Innungen gratulierten auch führende Vertreter der Zahnärzteschaft und der Handwerkerorganisationen.

Die Laudatio auf den Jubilar hielt VDZI-Präsident Lutz Wolf. Dieser lobte unter anderem Hesses politisches Talent und dessen feinfühliges, aber konsequenten Einsatz für seine Überzeugungen. Neben Thomas Lüttke, Reiner Struck sowie Dr. Manfred Beck habe der Thüringer Karlfried Hesse stets eine „bemerkenswert konstruktive gestalterische Rolle gespielt“. So sei es vor allem auch Hesse zu verdan-



VDZI-Präsident Lutz Wolf (rechts) gratuliert dem Jubilar zu dessen 60. Geburtstag.

ken, dass die Innung Berlin-Brandenburg heute wie keine andere Innung die „Überwindung systembezogener Interessengegensätze und das Zusammenwachsen der sehr unterschiedlich strukturierten Dentalunternehmen in Ost und West verkörpere“, stellte Wolf fest. Karlfried Hesse hat sich „leise, unspektakulär, aber beharrlich in den Dienst dieser so wichtigen Zusammenführungsaufgabe gestellt“, so der VDZI-Präsident weiter. Lutz Wolf schloss seine Ansprache zu Ehren des Jubilars mit der Bitte um dessen weiteren engagierten Einsatz. Schließlich sollen durch Hesses „ausgleichendes Wesen“ auch in Zukunft die Interessen der Zahntechniker auf Bundesebene noch lange vertreten werden. Ein Wunsch, dem sich die Schar der Gratulanten gern anschloss. **zt**

ANZEIGE

Powerful Partners®

NSK-Instrumente und die menschliche Hand

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

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

NSK-Instrumente und die menschliche Hand – Powerful Partners®

Expect Perfection®

ZT Kurznotiert

Globudent und kein Ende. Die Essener Polizei hat kürzlich einen Zahnarzt aus Mülheim in Rheinberg festgenommen. Der 47-Jährige steht im Verdacht, in betrügerische Abrechnungen verwickelt zu sein. Nach Polizeiangaben hatte er Praxis und Wohnung bereits verkauft und wollte sich nach Mauritius absetzen. Die Verhaftung steht in Zusammenhang mit der Globudent-Affäre. Das Mülheimer Dentallabor Globudent hatte seinen Billig-Zahnersatz in China produzieren lassen, den Krankenkassen jedoch den vollen Tarif in Rechnung gestellt. (WAZ)

Der Deutsche Arbeitskreis für Zahnheilkunde (DAZ) lehnt die von der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) geforderte völlige Privatisierung der zahnmedizinischen Versorgung wegen der zu erwartenden gesundheitlichen Nachteile der Bevölkerung ab. Erfahrungen aus Nachbarländern würden eine Schlechterversorgung finanzschwächerer Patienten belegen. Die KZBV und auch Zahnärztekammern und Kassenzahnärztliche Vereinigungen würden sich von einer Privatisierung eine freiere Berufsausübung mit höheren Honoraren versprechen. (DAZ)

Mehrere große Krankenkassen wollen kommendes Jahr gemeinsam mit Privatversicherern Zusatzangebote etwa für die Chefarztbehandlung auf den Markt bringen. Auch die Barmer Ersatzkasse und die Techniker Krankenkasse planen eine Zusammenarbeit. Die großen Kassen wollen mit Zusatzversicherungen zu attraktiven Konditionen Mitglieder davon abhalten, zu günstigeren Konkurrenten wie etwa Betriebskrankenkassen abzuwandern. (zahn-online)

Für einen leichteren Wechsel von Privatversicherten in eine andere Versicherung sprachen sich Politiker von Union und SPD aus. Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) möchte, dass angesparte Altersrückstellungen bei einem Wechsel zu einer anderen Versicherung mitgenommen werden können. Unterstützt wird Schmidt von Unions-Fraktionsvize Horst Seehofer. Ein Wechsel ist für langjährige Privatversicherte bislang praktisch ausgeschlossen, weil die Rückstellung bei einem Wechsel nicht mitgenommen werden kann. (krankenkassen-direkt)

„Wir wollen uns ohne staatliche und sonstige Reglementierungen frei entfalten können“

ZT Zahntechnik Zeitung im Gespräch mit dem FVZL-Bundesvorsitzenden ZTM Herbert Stolle



FVZL-Bundesvorsitzender ZTM Herbert Stolle.

ZT Der Freie Verband Zahn technischer Laboratorien e.V. bezeichnet sich selbst als berufspolitische Opposition und „Kampfverband“. Welches sind die Hauptziele des FVZL? Die Einbindung unseres Berufsstandes in die Reichsversicherungsordnung (RVO) war eine riesige Dummheit. Auf der gesetzlichen Grundlage dieser Einbindung wurden sämtliche Foltermethoden, mit denen man das deutsche Zahn techniker-Handwerk ruinierte, legitimiert. Diesen Vorgang wollen wir rückgängig machen, damit wir uns ohne staatliche und sonstige Reglementierungen als Unternehmer im Sinne des Grundgesetzes frei entfalten können.

ZT Ihren Verband gibt es mittlerweile seit über zwanzig Jahren. Welche dieser Ziele konnten bisher in berufspolitische Erfolge umgewandelt werden? Unserem berufspolitischen Ziel waren wir schon einmal sehr nahe gekommen, als 1998 der damalige Bundesminister Horst Seehofer mit seinem Neuordnungsgesetz u. a. die Zwangspreise und die Budgets abschaffte und die Kostenerstattung einführt. Die meisten Innungen verteuerten diesen Akt der Befreiung als „Seeho-

fer-Murks“ und gaben ihm die Schuld an angeblich 25.000 arbeitslosen Zahn Technikern. Die Wahrheit stellte sich unterdessen völlig anders dar. Bereits Mitte 1998 hatten sich die meisten Laboratorien der neuen Situation angepasst. Das Erstaunliche daran war, dass sich nur ein geringer Teil für Preiserhöhungen entschied. Die meisten behielten ihre vorher als zu niedrig kritisierten Preise bei, etliche senkten ihre Preise, um dadurch an mehr Aufträge zu gelangen. Für uns vom FVZL war das der Sieg des freien Marktes über die Planwirtschaft.

ZT Sowohl in der Vergangenheit als auch heute – jüngstes Beispiel ist die diesjährige Jahreshauptversammlung auf Schloss Waldeck – machen Sie den Verband Deutscher Zahn techniker-Innungen (VDZI) für die derzeitige Situation der Zahn techniker verantwortlich und betiteln dessen Politik als „Katastrophe für das Zahn techniker-Handwerk“. Was genau veranlasst Sie zu dieser Kritik?

Bis Ende 2002 errechnete sich das Defizit zwischen den uns aufgezwungenen Preisen und den betriebswirtschaftlich notwendigen, der Abstand zu anderen Handwerksberufen sowie im Vergleich zu der Steigerung der Lebenshaltungskosten (Prof. Dr. Oberender) auf zwanzig Prozent zu Lasten eines Dental Labors, das noch qualitätsorientiert arbeiten wollte. Wenn wir die danach folgende Nullrunde, den kollektiven Preisabzug von fünf Prozent und die weiteren besonders in den alten Bundesländern geplanten Preisabzüge hinzurechnen, kommen wir auf ein Defizit, das deutlich über dreißig Prozent liegt. Wenn das keine Katastrophe ist, weiß ich nicht, worauf man beim VDZI noch wartet!

ZT Weiterhin monieren Sie, dass der VDZI mit der ihm „zugedachten Aufgabe vollends überfordert sei“ und „nicht eines seiner zukunftssichernden Programme umsetzen konnte“. Mit welchen konkreten Lösungsansätzen kann der FVZL aufwarten, um das deutsche Zahn techniker-Handwerk aus der Krise zu führen? Bleiben wir bei den Fakten. Als uns am 8. September 2003 das 470 Seiten umfassende GKV-Modernisierungsgesetz (GMG) auf die Schreibtische gelegt wurde, war die Reaktion unserer wackeren Verhandlungsführer vom VDZI und seiner Innungen „blanes Entsetzen“ (Zitat aus deren Pressemeldung). Mit anderen Worten, diese Laienspielschar hatte nicht einen Satz aus ihrer bisher so „erfolgreichen Interessensvertretung“ (Zitat aus einer VDZI-Pressemeldung) zu Gunsten der Zahn techniker im Gesetz untergebracht. Ihr anschließendes Gewinsel um Gnade und Gerechtigkeit ist an Peinlichkeit kaum noch zu übertreffen. Wie Sie sicher wissen, hat der „Freie Verband Zahn-

technischer Laboratorien e.V.“ keine Verhandlungsbeziehung. Diese liegt ausschließlich bei unseren „Körperschaften des öffentlichen Rechts“ und ihrem Dachverband VDZI, die eifersüchtig darüber wachen, dass kein anderer in ihr Revier einbricht. Wenn wir „Erfolg“ definieren als den Grad der Übereinstimmung des Gewollten mit dem Erreichten, hat der VDZI alles gewollt und nichts erreicht. Mit anderen Worten: er löst nicht unsere Probleme, er ist das Problem. Dessen ungeachtet, werden wir vom FVZL in angemessener Weise und zur richtigen Zeit mit unseren politischen Freunden über die Möglichkeit sprechen, die existenzgefährdenden Passagen aus dem GMG bis zu ihrer Umsetzung im Jahr 2005 abzumildern. Ansonsten gilt: wer Rot-Grün wählt, bekommt auch Rot-Grün heraus. Die nächste Bundestagswahl ist im Herbst des Jahres 2006.

ZT Im letzten Jahr konnte der Freie Verband Zahn technischer Laboratorien auf 180

ANZEIGE



Mitglieder verweisen. Wie viele sind es aktuell? Mit dem Stichtag 14. November 2003 zählten wir 152 Mitglieder. Nach unserer Einschätzung gibt es unter den Laborinhabern in Deutschland etwa 1.000 Kollegen, die über den politischen Weitblick verfügen, um uns zuzustimmen, und die wirtschaftlich problemlos in der Lage wären, bei uns Mitglied zu werden. Wenn sie das in die Tat umsetzen, könnten wir noch wesentlich effektiver für eine sichere Zukunft des deutschen Zahn techniker-Handwerks tätig werden.

Hier halten wir es mit Bert Brecht:
*Wer zu Hause bleibt,
wenn der Kampf beginnt
und lässt andere kämpfen
für seine Sache,
der muss sich vorsehen, denn:
wer den Kampf nicht geteilt
hat, der wird teilen die Niederlage.* ZT

KOMMENTAR ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Klappern gehört zum Handwerk

Politik und Medien. Beide Bereiche sind aus unserem heutigen Leben nicht mehr wegzudenken. Sie ergeben eine Symbiose zur Information der Bevölkerung und transportieren die politischen Vorstellungen, Programme sowie Erreichtes einzelner Parteien, Verbände und Interessensvertreter. Medien haben dabei nicht nur die Aufgabe zu informieren, sondern vor allem auch die Pflicht, diese Informationen auf deren Inhalt, Substanz, Glaubwürdigkeit und Durchsetzbarkeit zu prüfen. Das bedeutet manchmal natürlich auch Kritik – positive wie negative. Und Kritik ist nun mal unbequem. Doch egal, welche Haltung man seitens einer Redaktion zu erkennen scheint, sie wird weiterhin mit Informationen versorgt. Schließlich möchte man seitens der Verbände oder Parteien (wenn's geht positiv) in der politischen Diskussion bleiben und nicht öffentlich untergehen. VDZI-Präsident Lutz Wolf hält von alledem nichts. Im Gegenteil: Die kritische Berichterstattung der ZT Zahn technik Zeitung nimmt er zum Anlass, die Innungen zum Boykott der Zeitung aufzurufen. So soll im VDZI-Vorstand ein Beschluss gefasst worden sein, dass Stellungnahmen und Interviews gegenüber der ZT zu unterlassen sind. Weder BEL, noch Ausbildungsabgabe oder GMG – zu keinem Thema darf Auskunft erteilt werden, obwohl der ein oder andere dies sicher gern tun würde. Auch Wolf, der selbst eine aktuelle Interviewanfrage vorliegen hat, kann sich nicht äußern. Denn wenn schon, dann gleiches Recht für alle! Doch mal ehrlich, sollen die Zahn techniker in Deutschland nun nicht mehr informiert werden dürfen, nur weil man sich erlaubt hat, kritisch zu sein bzw. die Dinge zu hinterfragen? Klar ist es nicht immer schön, wenn man in der Öffentlichkeit steht und für alles gerade stehen muss, was man tut. Doch Klappern gehört nun mal zum Handwerk. Und so hat dann auch ein Lutz Wolf die Pflicht, Aussagen gegebenenfalls zu korrigieren bzw. Missverständnisse auszuräumen. Dafür ist er schließlich Präsident. Doch, was macht Herr Wolf? Er schmollt in der Ecke und verbietet jedem anderen um ihn herum den Kontakt mit der ZT. Nur, ist das Ausschlagen sämtlicher Gelegenheiten (und derer gab es mittlerweile viele), die Öffentlichkeit und damit die Zahn techniker über Ziele und Inhalte des VDZI zu informieren, wirklich die richtige Taktik? Ist es wirklich erstrebenswerter, in zahnärztlichen Medien über berufspolitische Neuigkeiten des Zahn techniker-Handwerks zu informieren? Wohl kaum. Vielleicht wacht man ja im hessischen Frankfurt schon bald wieder auf und findet den Weg zurück in die zahn technische Öffentlichkeit.

Ihre Cornelia Sens



Keine Beitragssenkungen

Gesundheitsreform wird vorerst wohl nicht zu einer Senkung der Kassenbeiträge führen

(cs) – Die meisten Krankenkassen wollen trotz der Forderungen der rot-grünen Regierung ihre Beiträge zunächst nicht zum Jahreswechsel senken. Dies geht aus einer Umfrage des ZDF-Wirtschaftsmagazins „Wiso“ unter 207 Krankenkassen hervor. So haben bisher nur 19 Kassen – darunter als einzige Großkasse die Deutsche Angestellten-Krankenkasse (DAK) – eine Senkung der Beiträge zum Jahreswechsel geplant. 103 Versicherer wollen hingegen die Beiträge zunächst unverändert lassen, so das Er-

gebnis der Umfrage. Die Betriebskrankenkassen, denen rund ein Fünftel der Pflichtversicherten angehören, wollen im Laufe des Frühjahrs 2004 reduzieren. Trotzdem die Kassen im kommenden Jahr durch die Gesundheitsreform um 10 Mrd. € entlastet werden (wovon 7 Mrd. € zur Beitragssatz-Ermäßigung um 0,7 Prozentpunkte verwendet werden müssen), ist eine Absenkung nicht in Sicht. So werde es statt der von Regierungsseite erwarteten Reduzierung der durchschnittlichen Beiträge von derzeit 14,3 auf 13,6% „allenfalls einen Rückgang auf knapp unter 14% geben“, so Norbert Klusen, Vorstandschef der Techniker Krankenkasse gegenüber dem „Tagespiegel“. „Ohne den Gesundheitskompromiss hätte es im kommenden Jahr Steigerungen auf bis zu 14,9% gegeben“, so Klusen weiter. Ob die TK letztendlich ihren Beitrag senken wird, entscheidet sich noch dieses Jahr. Auf Grund der nach wie vor angespannten Finanzlage sind die Kassen der Meinung, dass die Ausgangsbasis für eine Beitragssenkung nicht 14,3, sondern 14,6% sind. Somit wäre 2004 lediglich eine Reduzierung auf 13,9% erreichbar. ZT

ANZEIGE

Wollner
Dental Depot GmbH

Viscon Verbindungs-Liquid

- ✓ Einkomponentenmaterial für spannungsfreies Verbinden von Implantat-/Kunststoff- und Wachssegmente
- ✓ intra-/extraoral anwendbar
- ✓ lichthärtend
- ✓ schrumpfungsfrei
- ✓ dünnfließend
- ✓ verbrennt rückstandlos

Wollner Dental
Erlenstraße 36
90441 Nürnberg
Tel.: 09 11/ 63 80 3-0

ZT Statements zum Thema „Aufhebung der 5%igen Preisabsenkung für zahntechnische Leistungen“

„Die CDU/CSU-Bundestagsfraktion hat sich in der Vergangenheit für eine Aufhebung der Preisabsenkung um 5 % bei zahntechnischen Leistungen stark gemacht. Insbesondere nachdem die geplante Anhebung der Mehrwertsteuer auf zahntechnische Leistungen nicht erfolgt ist, war die CDU/CSU-Bundestagsfraktion der Meinung, dass die 5%ige Preisabsenkung aufzuheben ist. Der Anlass für diesen Abschlagen war entfallen. Diese Position haben wir in den Verhandlungen zum Gesundheitsmodernisierungsgesetz bis zur letzten Sekunde vertreten. Die Bundesregierung und die sie tragenden Fraktionen haben unsere Haltung kategorisch abgelehnt. Nicht zuletzt deshalb, weil dies eine Korrektur der rot-grünen Fehlentscheidungen aus dem Beitragssatzsicherungsgesetz bedeutet hätte. Die rot-grüne Bundesregierung hat ihre Haltung damit begründet, dass weder der gesetzlichen Krankenversicherung noch den Versicherten zusätzliche Kosten in dreistelliger Millionenhöhe zuzumuten seien. Angesichts der Verweigerungshaltung von Rot-Grün hat die Union bei der Einführung des befundorientierten Festzuschusskonzeptes darauf gedrungen, auf Landesebene innerhalb eines be-

grenzten Korridors Abweichungen von bundeseinheitlichen Preisen für zahntechnische Leistungen vorzusehen. Damit soll den heute gegenwärtig voneinander abweichenden Preisen für zahntechnische Leistungen beim Zahnersatz zwischen den einzelnen Ländern Rechnung getragen werden. Im Rahmen der Verhandlungen zum GMG hat sich die Bundesregierung auf unsere Position eingelassen. Es wurde vereinbart, dass die Vertragspartner auf Landesebene abweichende Preisvereinbarungen in einem Korridor von bis zu 5% über oder bis zu 5% unter den bundeseinheitlichen Preisen schließen können. Damit wird es den Zahnärztinnen ermöglicht, durch Vereinbarungen auf Landesebene das Ausmaß der Preisabsenkung in den Ländern mit überdurchschnittlichen Preisen stark zu begrenzen. Weitergehende Abweichungen wären nicht verantwortbar gewesen, weil daraus unzumutbare Ungleichbehandlungen der Versicherten bei bundeseinheitlichen Festzuschüssen und gleichzeitigen Preisdifferenzierungen auf Landesebene die Folge gewesen wären. Auch eine angemessene Versorgung von Härtefällen hätte

dann bei einem Festzuschusskonzept nicht sichergestellt werden können. Angesichts der Unbeweglichkeit der Bundesregierung in der Frage der Vergütung zahntechnischer Leistungen ist das Verhandlungsergebnis als akzeptable Regelung für die Zahntechniker zu bewerten. Die Regelung trägt mit einem dezentralen Ansatz sowohl der Berücksichtigung regionaler Kostenunterschiede als auch der Funktionsfähigkeit des Systems befundorientierter Festzuschüsse Rechnung. Da die Union nicht in Regierungsverantwortung ist und die rot-grüne Koalition zu erkennen gegeben hat, dass sie hier keinen weiteren Handlungsspielraum sieht, glaube ich nicht, dass in dieser Legislaturperiode noch eine Aufhebung des 5%igen Preisabschlages realistisch ist.“

Annette Widmann-Mauz MdB, Gesundheitspolitische Sprecherin der CDU/CSU-Bundestagsfraktion



„SPD und Bündnis 90/Die Grünen haben mit dem Beitragssatzsicherungsgesetz in Artikel 6 „Gesetz zur Absenkung der Preise für zahntechnische Leistungen“ gegen die Stimmen der FDP beschlossen, dass die am 31. Dezember 2002 geltenden Höchstpreise für abrechnungsfähige zahntechnische Leistungen um fünf von Hundert abgesenkt werden. Eine zeitliche Begrenzung ist hierfür nicht vorgesehen. Mit dem Gesundheitsmodernisierungsgesetz sollen nunmehr die Spitzenverbände der Krankenkassen und der Verband deutscher Zahn-techniker-Innungen jeweils jährlich die Preise für die zahntechnischen Leistungen bei den Regelversorgungen miteinander verhandeln. Es wird zukünftig also vom Grundsatz her bundeseinheitlich geltende Preise geben. Der Berechnungsmodus für die ersten Preisverhandlungen sieht vor, dass die bundeseinheitlichen durchschnittlichen Preise des Jahres 2004 zu Grunde zu legen sind. Die Preise des Jahres 2004 basieren gem. der gesetzlichen Regelungen auf den Höchstpreisen am 31.12.2002 abzüglich der fünf Prozent und zu-

züglich der für das Jahr 2004 maßgeblichen durchschnittlichen Veränderungsrate der beitragspflichtigen Einnahmen der GKV. Im Jahr 2003 war ja bekanntlich eine Nullrunde vorgegeben worden. In meinen Augen sind damit die abgesenkten Preise Grundlage für die Verhandlungen. Da in diesen Verhandlungen der Grundsatz der Beitragssatzstabilität zu beachten ist, dürfte es schwer fallen, die fünfprozentige Absenkung auf dem Verhandlungswege wieder zu beseitigen. Die Chancen für das Zahntechniker-Handwerk ohne weitere gesetzliche Klarstellungen die BEL-Absenkung wieder rückgängig zu machen, sind dementsprechend gering.“

Dr. Heinrich L. Kolb, MdB, Sozialpolitischer Sprecher sowie Vorsitzender des Arbeitskreises III der FDP-Bundestagsfraktion



ZT Kurzvita



Annette Widmann-Mauz, MdB

- geboren am 13.6.1966 in Tübingen
- Studium der Politik- und Rechtswissenschaften an der Universität Tübingen

- seit 1984 Mitglied der Jungen Union Deutschlands
- seit 1984 Mitglied der CDU Deutschlands
- 1984 bis 1987 Mitglied im Kreisvorstand der Jungen Union Zollernalbkreis (zuletzt als stellv. Vorsitzende)
- seit 1985 Mitglied im Kreisvorstand der CDU Zollernalbkreis (seit 1993 stellv. Vorsitzende)
- 1985 bis 1989 Mitglied im Landesvorstand der Jungen Union Baden-Württemberg (seit 1986 stellv. Vorsitzende)
- 1987 bis 1995 Mitglied im Bundesfachausschuss „Frauenpolitik“ der CDU Deutschlands
- 1988 bis 1992 beratendes Mitglied der Arbeitsgruppe „Jugend-

- politik“ der CDU-Fraktion im baden-württembergischen Landtag
- 1989 bis 1995 Mitglied im Arbeitskreis „Frauenpolitik“ der CDU Baden-Württemberg (seit 1992 Vorsitzende)
- seit 1991 Mitglied im Landesvorstand der CDU Baden-Württemberg
- seit 1995 Vorsitzende der Frauen Union Baden-Württemberg
- 1995 bis 1998 stellv. Vorstandsmitglied der Landesanstalt für Kommunikation Baden-Württemberg
- seit 1995 Mitglied im Kuratorium der Hochschule für Gestaltung, Fachhochschule Schwäbisch Hall
- seit 1998 Mitglied des Deutschen Bundestages (s. Politische Ämter)

- seit 13.12.1999 Mitglied im Kreistag Zollernalb
- 2002 Direktmandat des Wahlkreises Tübingen (Baden-Württemberg)
- diverse politische Ämter: u.a. Mitglied des Deutschen Bundestages (seit 1998), ordentliches Mitglied im Ausschuss für Gesundheit, stellv. Mitglied im Ausschuss für die Angelegenheiten der Europäischen Union, Mitglied im Vorstand der CDU/CSU-Bundestagsfraktion (seit 2000), Gesundheitspolitische Sprecherin der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, stellv. Vorsitzende und Obfrau der Arbeitsgruppe Gesundheit und soziale Sicherung der CDU/CSU-Bundestagsfraktion

ZT Kurzvita



Dr. Heinrich L. Kolb, MdB

- geboren am 8.1.1956 in Babenhausen/Hessen
- Studium an Technischer Hochschule, Abschluss: Diplom-Wirtschaftsingenieur
- Promotion an Universität Göttingen (Dr. rer. pol.)
- Geschäftsführender Gesellschafter eines mittelständischen, metallverarbeitenden Unternehmens

Politisch

- seit 1983 Mitglied der FDP
- 1990 bis 2002 Kreisvorsitzender Darmstadt-Dieburg
- 1989 bis 1992 Vorsitzender des Haupt- u. Finanzausschusses sowie Fraktionsvorsitzender in der Stadtverordnetenversammlung Babenhausen
- seit 1990 Mitglied des Bundestages
- 1992 bis 1998 Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für Wirtschaft und Mittelstandsbeauftragter der Bundesregierung
- Sozialpol. Sprecher der FDP-Bundestagsfraktion
- Vorsitzender des Arbeitskreises III (Soziale Sicherung, Jugend, Familie, Frauen, Gesundheit)
- Bundesvorsitzender der Bundesvereinigung Liberaler Mittelstand
- Abgeordneter im Wahlkreis 188 Odenwald
- Mitgliedschaft in Gremien
- Ordentliches Mitglied Ausschuss für Gesundheit und Soziale Sicherung
- Stellv. Mitglied Auswärtiger Ausschuss

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).

Denn sie wissen nicht, was sie tun ...

OM Rudi Lamml zum Bundeseinheitlichen Durchschnittspreis, der Korridor-Lösung und zur Kündigung der VDZI-Mitgliedschaft



Man glaubt es kaum, aber es ist so: Die Preise für zahntechnische Leistungen, die mit den Krankenkassen über Jahre hinweg verhandelt oder durch Schiedsämter festgelegt worden sind, wurden trotz heftiger und lautstarker Proteste der Betroffenen per Gesetz zum 1.1.2003 um 5 % abgesenkt. Als Begründung muss dazu die von Finanzminister Eichel geplante Anhebung der Mehrwertsteuer herhalten. Die Mehrwertsteuer kam zwar nicht zustande, aber die Absenkung ist geblieben. Ein Schlag ins Gesicht der deutschen Zahnärztinnen und Zahnärzte! Eine Absenkung der Preise, obwohl ab dem Jahr 1998 die Ausgaben der GKV für Zahnersatz um bis zu 40 % gesunken sind und Ende 2002 noch immer ca. ein Viertel des Umsatzes von 1997 fehlt. Da es seither kaum mehr nennenswerte Preiserhöhungen für zahntechnische Leistungen gegeben hat, müsste man meinen, die Zahnärztinnen und Zahnärzte wären genug geschröpft worden und hätten ihren Teil zur Sanierung der GKV-Finzen beigesteuert.

ANZEIGE

picodent
Zeiser-Modellsystem
Das Original
Vertrieb + Kurse bei uns!
Lüdenscheider Str. 24-26
51808 Wipperfurth
Telefon 0 22 67 - 95 90 0
Telefax 0 22 67 - 95 90 30
www.picodent.de

Damit ist es noch nicht genug. Dem Zahntechniker-Handwerk steht ein neuer Angriff der Politik auf seine Existenz bevor! Nein, stimmt nur teilweise, dieses Mal wird nicht das gesamte Zahntechniker-Handwerk, sondern nur die Betriebe in einigen Vertragsgebieten wie z. B. in Bayern, Hamburg, Hessen, Niedersachsen und Schleswig-Holstein betroffen sein. Die für das Jahr 2005 vorgesehene Einführung eines „Bundeseinheitlichen Durchschnittspreises“ (BuDu) mit der sog. „Korridor-Lösung“, die angeblich eine Abmilderung der Folgen des BuDu ergeben soll, bringt Einbußen in diesen Vertragsgebieten zwischen 4,0 % (Hessen) und 9,8 % (Hamburg). Die nachgeschobene und von vielen als Erfolg gefeierte „Korridor-Lösung“ hat im schlimmsten Fall für manche Innungen weitere -5 % zur Folge! Das bedeutet z. B. für Bayern -7,9 % zgl. -5 %, also -12,9 %. Bezogen auf die Preise vom 31.12.02 ist das eine Absenkung um 17,9 %!

Für mich ist klar: Die Politik bringt damit das Zahntechniker-Handwerk in Existenznot.

Sie weiß nicht, was sie tut.
Wer glaubt, der Korridor werde von den Krankenkassen für die Zahntechniker positiv genutzt, täuscht sich gewaltig. In Bayern haben uns die Vorstandsvorsitzenden der drei größten Krankenkassenverbände am 26.9.2003 deutlich gesagt: „Wir nutzen den Korridor an der unteren Grenze. Auf die Gefühle der bayerischen Zahntechniker können wir keine Rücksicht nehmen!“ Wer also den Korridor als Erfolg für die Zahntechniker herausstellt und Glauben machen will, dass in den Hochpreisgebieten

(starke Absenkung) immer die obere Grenze, in den Niedrigpreisgebieten (Anhebung) die untere Grenze zum Abschluss kommen wird, weiß nicht, was er tut! Vertragsbereiche, die durch den BuDu ohne den Korridor nur leichte bis gar keine Einbußen hinnehmen müssten, werden mit dem Korridor ebenfalls in die Verlustzone geraten, wenn ihnen die Krankenkassen auch noch mittels der Höchstpreisregelung einen Strich durch ihre (optimistische) Rechnung machen! Spätestens dann werden die Verantwortlichen in den dann ebenfalls betroffenen Innungen aufwachen.

Dann wissen sie hoffentlich, was sie tun müssen!

Das ist noch nicht die ganze Wahrheit. Betrachtet man einzelne Vertragsbereiche und dort einzelne Leistungsgruppen des BEL, wird man schon dabei erhebliche Absenkungen feststellen müssen. Beispiel Kunststoff: Die Einbußen belaufen sich z. B. in Schleswig-Holstein auf 12,7 %!

Wie kommt es zu dem Vorhaben eines Bundeseinheitlichen Durchschnittspreises? Die „offizielle“ Politik zieht sich auf folgende Begründung zurück: Gleicher Kassenbeitrag für Zahnersatz, gleicher Zuschuss, gleicher Preis! Ansonsten sei die Eigenbeteiligung der Versicherten in den Bundesländern unterschiedlich hoch. Mein Gegenargument: Wer wie im alten Bundesgebiet ein höheres Gehalt als die Bürger im Beitrittsgebiet bezieht, kann auch einen höheren Eigenanteil verkaufen. In einer Solidargemeinschaft sollte das keine Frage sein. Andererseits werden die Bürger im Osten unseres Landes mit dem BuDu sehr viel mehr belastet als bisher, wenn dort die

Preise für zahntechnische Leistungen zwischen 15 und 21,5 % steigen.

Die Politik weiß eben nicht, was sie tut!

Die Kooperationsgemeinschaft ostdeutscher Zahntechniker-Innungen hat in einem Vorschlagspapier vom März 2003 beim stellv. gesundheitspolitischen Sprecher der SPD, Eckart Lewering, die schrittweise Angleichung der Vergütungen gefordert. Das ist legitim.

Was die Kollegen nicht berücksichtigt haben, ist die Tatsache, dass eine solche Forderung bei der Politik zum Selbstläufer wird. Das vorliegende Ergebnis zeigt sehr deutlich, was aus solchen Forderungen wird: Der BuDu mit der Absenkung der Preise in anderen Vertragsbereichen! Die Preise der Betriebe im Osten müssen angeglichen werden, aber nicht auf Kosten der Westbetriebe!

Aus der Entwicklung der ursprünglich richtigen Forderung zugunsten der eigenen Region, die zur Absenkung von Preisen und wirtschaftlicher Existenzgefährdung in anderen Gebieten führt, leite ich meine Folgerung ab:

Denn sie wissen nicht, was sie tun!

Im Frühjahr 2003 wurden die Obermeister bei einer Tagung mit einer Beschlussvorlage des VDZI konfrontiert, in der die Kompetenz des VDZI zur Vergütungsverhandlung für alle Vertragsbereiche vorgeschlagen wurde. Der Preis sollte danach entweder ein Richtpreis oder ein Bundespreis werden. Dieser Vorschlag wurde von den Obermeistern als völlig verfehlt abgelehnt. Aber der Gedanke stand im Raum. War das ebenfalls ein Selbstläufer und schon die Geburt des heutigen BuDu? Übrigens sollten ei-

nige der deutschen Zahntechniker-Innungen, die mich vielleicht nicht verstehen können, die Tatsache zur Kenntnis nehmen, dass sie die Höhe des Bundeseinheitlichen Durchschnittspreises z. B. dem Vertragsbereich Bayern, und zwar einerseits den dortigen Preisen selbst und andererseits der Gewichtung des BuDu nach Versicherungszahlen, zu verdanken haben.

Zum Ausgleich dafür, liebe Kolleginnen und Kollegen, müssen jetzt u. a. Eure 1.500 bayerischen Kollegen diese nochmalige drastische Absenkung hinnehmen! In Bayern wird 2005 ein großer Teil dieser Betriebe über den Jordan gehen! Liebe VDZI- und Innungskollegen, Ihr lasst die Bayern fallen wie heiße Kartoffeln!

Wenn auch der VDZI in seinem Info-Fax bereits am 26.09.03 mitteilt, der Kampf ist zu Ende, dann frage ich: „Wollt ihr wirklich tatenlos zuschauen, wie 1.500 bayerische Betriebe zu Grunde gehen?“ Ich will das nicht, deshalb werde ich alles nur Denkbare und Machbare dagegen unternehmen.

Ich rufe allen Zahn Technikern und Politikern zu: „In Bayern geht der Kampf jetzt erst richtig los!“

Denn wir wissen, was wir zu tun haben!

Für mich als Obermeister und meinen Vorstand stehen jetzt unsere Mitgliedsbetriebe im Vordergrund unserer gesamten Bemühungen. Meine Mitglieder zahlen ihren Innungsbeitrag und jetzt zum zweiten Mal eine Sonderumlage bestimmt nicht dafür, dass der Bundeseinheitliche Durchschnittspreis samt Preiskorridor verwirklicht werden kann. Sie wollen über den VDZI-Beitrag nicht auch noch die Nägel für ihren eige-



Obermeister Rudi Lamml.

nen Sarg bezahlen, denn der VDZI hat von der Politik den Auftrag erhalten, diesen BuDu auszurechnen. Meine Mitglieder, mein Vorstand und ich akzeptieren den Bundeseinheitlichen Durchschnittspreis nicht und wollen, dass der VDZI und seine Innungen dagegen mit allen Mitteln kämpfen. Genau dies tut er unserer Meinung nach nicht in dem für uns notwendigen Ausmaß wegen möglicher Interessenskonflikte im Verband!

Aus diesem Grund hat sich der Vorstand der Zahntechniker-Innung Nordbayern gemeinsam mit seinen südbayerischen Kollegen entschieden, die Mitgliedschaft im VDZI zum 31.12.2004 zu kündigen.

Irgendwo in meinem Inneren brennt ein Licht der Hoffnung, dass die anderen Innungen und der VDZI in der verbleibenden Zeit bis zum Inkrafttreten des BuDu zum 01.01.2005 möglichst bald erkennen, was sie tun sollten! Meine größte Freude wäre es, wenn ich mich in allen Punkten irren würde und wir gemeinsam marschieren könnten, um diesen gesetzgeberischen Wahnsinn noch aufzuhalten!

Ihr für jede Kritik und Anregung offener

Rudi Lamml, Obermeister

Nürnberg, 3. Dezember 2003

Innungen aus VDZI ausgetreten

Fortsetzung von Seite 1

Deshalb müsse man zunächst an den VDZI-Mitgliedsbeiträgen sparen, was den Austritt der beiden Innungen aus dem Verband bedeute. Nach einer Pressemitteilung seien die Innungen gezwungen, für ihre Mitglieder zu sparen und sich auf ihr politisches Kerngeschäft zu konzentrieren, um das Überleben der bayerischen Betriebe zu sichern. Nach der Veranstaltung wurde von langjährigen Delegierten zu erkennen gegeben, dass die Ursache für den Bundesdurchschnittspreis ein „seit Jahren fehlendes Konzept“ zur Angleichung der Leistungspreise in den neuen Ländern ist. Initiativen hierzu gab es nach Auskunft in VDZI-Mitgliederversammlungen jedoch zahlreich, so auch in Bad Fredeburg. Im Rahmen des dort verabschiedeten Konzeptes schlug man vor, einen 5-Stufen-Plan zur Angleichung zu beschließen und an die Politik heranzutragen. Damals fand dieser Vorschlag keine Mehrheit. Ebenso sei der nun gesetzlich verankerte 5%-Korridor ein bedauerlicher Fehler, der das

Verhandlungsrisiko der Innungen bei den anstehenden Vergütungsverhandlungen erhöhe. Diesen Befürchtungen widerspreche jedoch eine deutliche Interpretation des Gesetzestextes sowie das Zustandekommen des Korridors.

In ihrer Mitteilung erklären die ausgetretenen Innungen, welche Auswirkungen sich durch die Neuregelungen ergeben. Alleine durch den Bundesdurchschnittspreis betrage die Preisabsenkung für zahntechnische Leistungen in Bayern 8 %. Einzelne bayerische Krankenkassen sollen sogar mit einer weiteren Absenkung um bis zu 13 % gedroht haben, um aus deren Sicht den „Verhandlungskorridor“ zu eröffnen. Zu den Preisabsenkungen der Jahre 2003 und 2005 würden durch den neuen BEMA sowie durch die veränderten Zahnersatzrichtlinien im Jahr 2004 weitere wirtschaftliche Einschränkungen hinzukommen. Als weiterer Austrittsgrund werden deutliche Interessensgegensätze innerhalb des Zahntechniker-Handwerks aufgeführt.

Da für zahntechnische Leistungen der ostdeutschen Kollegen eine Angleichung durch den Bundesdurchschnittspreis erreicht werden könne, würde man von den Innungen der neuen Länder bei der Verhinderung der Absenkung „kaum unterstützt“ werden. Abschließend appellieren die bayerischen Innungen an die VDZI-Führung sowie an die Obermeister der anderen Innungen, in einer „verstärkten gemeinsamen Kraftanstrengung“ die ruinösen Konsequenzen für allein 1.500 Dentallabore in Bayern sowie „in den anderen betroffenen Regionen“ durch politische Initiativen abzumildern oder ganz zu beseitigen. So könne in den Innungsgebieten Nord- und Südbayern die wirtschaftliche Grundlage für eine weitere VDZI-Mitgliedschaft und damit die Geschlossenheit des deutschen Zahntechniker-Handwerks erhalten bleiben. Vom Inhalt der Pressemitteilung, in der auch das Vertragsgebiet Schleswig-Holstein als „sicherer Verlierer der Reform“ genannt wird, hat sich dessen Obermeister Peter K. Thomsen ausdrücklich distanziert. ☐

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

KOMMENTAR Sparen für die Kollegen

Eiskalt wurden die Delegierten der Herbstmitgliederversammlung des VDZI vom Austritt der Nord- und Südbayerischen Zahntechniker-Innungen überrascht. Gleich zwei Innungen mit einem Schlag. Damit hat der VDZI nicht nur zwei bedeutende Innungen weniger, sondern ihm entgeht auch ein Fünftel seiner Beiträge. Man mag den Austritt als überzogene Reaktion verurteilen, Tatsache ist aber, dass die bayerischen Betriebe in besonderer Weise von den neuen Richtlinien und besonders auch vom Bundesdurchschnittspreis betroffen sind. Schuld daran ist nicht nur eine verunglückte Gesetzgebung durch die Bundesregierung. Vielmehr spielt hier auch die extreme Standespolitik der Zahnärzte in Bayern sowie das besonders rücksichtslose Verhalten der Bayerischen Krankenkassen eine wichtige Rolle. Den bayerischen Zahn Technikern bleibt keine andere Wahl, als sich mit allen Mitteln zur Wehr zu setzen.

Der VDZI hingegen gerät in ein Dilemma. Auf der einen Seite stehen die ostdeutschen Zahn Techniker-Innungen mit einer starken Kooperationsgemeinschaft, die eine längst überfällig gewordene Preisangleichung für zahntechnische Leistungen nicht mehr aus der Hand geben wollen. Andererseits die westdeutschen Zahn Techniker-Innungen, in deren Vertragsgebiete drastische Absenkungen durch den Bundesdurchschnittspreis drohen. Die Interessen könnten kaum unterschiedlicher sein. Das spiegelt sich natürlich auch in dem nun entfachten Konflikt wider.

Über Ursachen, wie es zu dieser Situation gekommen ist, kann man lange spekulieren. Bringt aber nichts mehr. Eben so wenig Schuldzuweisungen. Wichtig ist nun, dass sich der VDZI auf ein durchführbares Konzept einigen kann, welches die Ostangleichung vorsieht, die Zahn Techniker im Westen nicht in ihrem Bestand gefährdet und vor allem von der Politik akzeptiert und umgesetzt wird. Letzteres dürfte aber eine Hoffnung bleiben – leider.

Sollten die Auswirkungen so zutreffen, wie sie von Obermeister Rudi Lamml beschrieben wurden, ist es besonders bedauerlich, dass es ausgerechnet die Kollegen trifft, die sich unermüdlich für die Interessen der ostdeutschen Zahn Techniker eingesetzt haben. Im Sinne des VDZI muss man nun auf einen Dialog zwischen Ost und West sowie zwischen Innungen und VDZI-Führung hoffen.

Ihr Roman Dotzauer





INNUNGEN INTERN

Einzigartige Ausbildungs-Offensive gestartet

Mit der Ausbildungs-Aktion „1:1“ stellt die Innung Schleswig-Holstein jedem Auszubildenden einen persönlichen Coach zur Seite

Die Zahntechniker-Innung Schleswig-Holstein hat die im Zahntechniker-Handwerk bundesweit einzigartige Ausbildungs-Offensive 1:1 ins Leben gerufen. Damit

werden junge Leute vom ersten Tag ihrer Ausbildung an von je einem Gesellen und Meister im Meisterlabor betreut („gecoach“). Mit dem Angebot dieser intensiven persönlichen Begleitung will die Zahntechniker-Innung Schleswig-Holstein Schulabgänger für den Beruf Zahntechniker interessieren. Und sie möchte den hohen Stand ihrer Ausbildung – weltweit eine der besten ihres Faches – weiter ausbauen und die Auszubildenden von der Basis her stark machen für ihre weitere Berufskarriere.

„Die Patienten erwarten

heute beim Zahnarzt medizinische, technische und ästhetische Höchstleistungen“, nennt Obermeister Peter K. Thomsen einen Grund für den besonderen Einsatz der Innung Schleswig-Holstein für ihren handwerklichen Nachwuchs. „Damit diese Anforderungen erfüllt werden, bedarf es hoher Qualitätsanforderungen an die Zahntechniker-Ausbildung.“ In Deutschland darf nur derjenige selbstständig ein Dentallabor führen und Zahntechniker ausbilden, der sich mit erfolgreicher Meisterprüfung als qualifiziert erwiesen hat. Nach der

3,5-jährigen Ausbildung zum Gesellen bedarf es weitere 3–5 Jahre, bis die Meisterprüfung abgelegt werden darf. Dieser bewährte Ausbildungsweg gewährleistet die geprüfte Handwerksmeisterqualität. Mit dem Meistertitel sind die Aufstiegschancen in diesem Handwerk jedoch nicht erschöpft. Wer möchte, kann sich zum Betriebswirt des Handwerks weiterbilden oder ein Studium der Dentaltechnologie mit dem Titel „Diplomingenieur Dentaltechnik“ abschließen. Die Ausbildungs-Offensive soll beides – die Zukunfts- und

Aufstiegschancen der Auszubildenden und die Qualität der Ausbildung – optimieren.

Thomsen freut sich auf Schulabgänger, die einen Beruf erlernen möchten, der die unterschiedlichsten Tätigkeiten in sich vereinigt: Keramiker, Goldschmied, Gießereifacharbeiter, Galvaniseur, Zerspannungstechniker, Schweißtechniker, Künstler – kurz: Zahn-techniker.

Interessenten können gern kostenloses Informationsmaterial zum Ausbildungsberuf „Zahn-techniker“ anfordern sowie Plakate und

Aufkleber zur Aktion bei der Innung erhalten.

ZT Adresse

Zahn-techniker-Innung
Schleswig-Holstein
Geschäftsstelle Neumünster
Wasbeker Straße 351
24537 Neumünster
Tel.: 0 43 21/6 08 80
Fax: 0 43 21/60 88-33
E-Mail: info@handwerk-nms.de
www.handwerk-nms.de



ANZEIGE



Zukunft braucht Handwerk

Die Innung Westsachsen auf einer Leistungsschau des Handwerks im Chemnitzer Einkaufszentrum

Eine besondere Aktion konnten Anfang November die Besucher des Chemnitzer Einkaufszentrums Sachsen-Allee verfolgen. In einem Gemeinschaftsprojekt präsentierten die Sachsen-Allee Chemnitz und das in der Kreishandwerkerschaft Chemnitz/Stadt zusammengeschlossene Innungshandwerk unter dem Motto „Zukunft braucht Handwerk“ eine Leistungsschau.

Im eigentlichen Mittelpunkt dieser Leistungsschau stand der Bau eines Glockenturmes für den kleinsten Stadtteil von Chemnitz, Erfenschlag. Dieser ehemals eigenständige Ort vor den Toren Chemnitz wurde 1945 durch Luftangriffe der Alliierten beinahe vollständig zerstört. Nur eine der insgesamt drei Glocken, die in der Schule untergebracht waren, blieb unbeschadet. Diese soll nun wieder, gemäß ihrer Inschrift „Läute, Glocke, läute Frieden, Frieden auch in jedes Herz“, als Mahnmal für den Frieden läuten. Der Bürgerverein Erfenschlag e.V., Initiator dieses Vorhabens, suchte sich Verbündete, und so wurde die

Idee geboren, den Bau eines Glockenturmes innerhalb einer Leistungsschau des Handwerks zu errichten. In die Finanzierung des ca. 24.000 € teuren Turmes teilen sich der Bürgerverein, die Kreishandwerkerschaft Chemnitz/Stadt und das Einkaufszentrum.

Unter den Augen der täglich ca. 15.000 Besucher des Einkaufszentrums bauten Zimmerleute, Dachdecker und andere Bauhandwerker in nur neun Tagen einen über sieben Meter hohen Turm aus Holz. Am 15. November fand dann ein zünftiges Richtfest mit dem Anläuten der Glocke statt. Anschließend wurde der Turm ins Industriemuseum in Chemnitz umgelagert. Dort wird er bis zu seinem endgültigen Aufstellen in Erfenschlag im März 2005 verbleiben.

Alle Innungen, die in der Kreishandwerkerschaft organisiert sind, konnten sich natürlich nicht direkt am Bau beteiligen. Aber auch ihnen wurde die Gelegenheit gegeben, an einem Stand ihr Handwerk vorzustellen. In 22 lebenden Werkstätten sollte

das Angebotsspektrum der verschiedensten Gewerke präsentiert werden. Diese Gelegenheit ließ sich die Zahn-techniker-Innung Westsachsen natürlich nicht entgehen. Der Stand wurde von Meistern und Gesellen aus Innungsbetrieben und durch die Geschäftsstelle besetzt. Anhand von Schaumodellen konnten die vielfältigen Versorgungsmöglichkeiten erläutert werden. An einem Arbeitstisch wurde den Besuchern demonstriert, wie zeit- und kosteneffizient die Herstellung von Zahnersatz ist. Die Standbesatzungen hatten so viele Fragen zu beantworten wie noch nie auf einer Messe bisher. Das lag wohl daran, dass ein breiteres Spektrum an Interessierten den Stand besuchte – keine ausgesprochenen Messebesucher. Viele kamen eigentlich nur zum Einkaufen – aber Zahnersatz betrifft halt fast jeden, und wann hat man schon mal die Gelegenheit, sich über Zahn-technik zu informieren. Viele nutzten die Aktion natürlich, um Fragen zur Ausbildung zu stellen. Aber auch die anderen Handwerker boten den

Gästen mitunter kulinarische Höhepunkte. So backten die Bäcker und Konditoren ein 3 x 4 Meter großes Pfefferkuchenhaus und einen acht Meter langen Stollen, es wurde Schaukäse veranstaltet, die Raumausstatter und Sattler polsterten einen Oldtimer – ein Skoda-Cabrio – auf, bei den Papiermachern konnten sich die Besucher im Herstellen von Büttenspapier versuchen, und, und, und ...

Ein umfangreiches Rahmenprogramm der Kreishandwerkerschaft, vom Treffen der Handwerkssenioren bis zur Tagung des Arbeitskreises Schule/Wirtschaft und Gratulationen zu Betriebsjubiläen, begleitete die gesamte Leistungsschau. Außerdem stand die Innungskrankenkasse mit Infos bereit.

Drei Tage waren besonders auf jugendliche Besucher ausgerichtet. So besuchten ganze Klassen verschiedener Chemnitzer Schulen die Leistungsschau. Sie wurden angehalten, sich an jedem Stand speziell über den Beruf zu informieren oder auch selbst mal Hand anzulegen. Bei den Zahn-technikern hatten sie

Verschnaufpause: Der Stand der Innung Westsachsen war selten so leer.

die Gelegenheit, Modelle von Gipszähnen mit Knete nachzumodellieren. Speziell an diesen drei Tagen war der Arbeitstisch jeweils von einem Lehrling besetzt, der den jungen Besuchern die Scheu nehmen und in lockerer Art vermitteln konnte, wie toll der Beruf des Zahn-technikern ist. Außerdem stand den Besuchern auch reichhaltiges Informationsmaterial zur Verfügung. Als besonderer Magnet konnte die Wanderausstellung des VDZI, speziell die historischen Exponate, bezeichnet werden.

Alle Beteiligten waren sich am Ende der Leistungsschau einig: es war zwar anstrengend, aber die Anstrengungen haben sich gelohnt, denn

sicher ist vielen der Besucher wieder bewusst geworden, dass auch in Zukunft Handwerk gebraucht wird.

ZT Adresse

Zahn-techniker-Innung
Westsachsen
Waldstraße 20
09573 Augustusburg
Tel.: 03 72 91/66 54
Fax: 03 72 91/66 57
E-Mail: ZIWS-@t-online.de

Das schönste Lächeln gewinnt

Die ZIW auf der Messe „Family & Home“ – Infos und Preise rund um Zähne und Zahnersatz

Gesunde und gepflegte Zähne zu haben lohnt sich –

so ver helfen sie uns nicht nur zu einem schönen Lächeln,

sondern bringen uns im Glücksfall auch noch Preise

ein. Einige Besucher der Erlebnismesse „Family & Home“ in Stuttgart hatten schöne Zähne – und Glück. Während der neuntägigen Messe knipste die Standbesetzung der Zahn-techniker-Innung Württemberg (ZIW) viele lächelnde Besucher, sammelte die Fotos auf einer Pinnwand und musste sich am Tages-

ende für das schönste Lächeln entscheiden. Insgesamt vergab die ZIW 27 Tagespreise, die in diesen Tagen ihre zukünftigen Besitzer erreichen werden.

Neben gepflegten Zähnen war auch die Meinung der Besucher gefragt. In einer Umfrage wollte die ZIW wissen, was die Patienten beim Zahnersatz als wichtig erachten – ob nun Ästhetik, Materialien oder der Preis. Unter den eingereichten Antworten wurden eine professionelle Zahnreinigung und mehrere Homebleaching-, und Reparatur-Sets für die Zähne verlost. Die Zahn-techniker-Innung Württemberg trat auf der Messe, die vom 15. bis 23. November 2003 stattfand, nicht nur als Preisstifter, sondern auch als Ansprechpartner in

Sachen Zähne auf. Auf einem eigenen Messestand informierte die ZIW Jung und Alt über Implantate im Mund, biokompatible Materialien und Zahnersatz mit Brief und Siegel.

ZT Adresse

Zahn-techniker-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



ZT WIRTSCHAFT

Eigenkapitalbeschaffung am außerbörslichen Kapitalmarkt

Immer mehr mittelständische Unternehmen entscheiden sich fern ab der Börse für einen Weg an den außerbörslichen Kapitalmarkt. Im Rahmen eines Private Placements werben sie öffentlich Kapital ein. Mittels eines Emissions-/Verkaufsprospektes werden Aktien, Genussscheine, Anleihen, Inhaberschuldverschreibungen oder wertpapierlose Unternehmensbeteiligungen, wie z. B. Stille Beteiligungen, einem überwiegend privaten Anlegerpublikum angeboten.

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

2. Teil: Beteiligungsformen am außerbörslichen Kapitalmarkt

Nahezu jedes wachsende Unternehmen gelangt in seiner Entwicklung an einen Punkt, an dem das weitere Wachstum und die Wahrnehmung von Chancen ohne zusätzliches Kapital nicht möglich ist. Spätestens in diesem Stadium stellt sich die Frage nach den sich bietenden Finanzierungsmöglichkeiten, mit denen möglichst auch die Eigenkapitalquote erhöht werden kann. Die Wahl der geeigneten Finanzierungsform ist dabei stark von der Ausgangslage des Unternehmens und von den Zielen abhängig, die mit der Finanzierung erreicht werden sollen.

Eigenkapital und Fremdkapital

Bei der Unternehmensfinanzierung wird zunächst zwischen der Finanzierung durch Fremdkapital und der Finanzierung durch Eigenkapital bzw. Eigenkapitalersatz unterschieden. Fremdkapital wird dem Unternehmen in der Regel zu fest vereinbarten Konditionen für einen genau definierten Zeitraum zur Verfügung gestellt. Das zugeführte Kapital erscheint auf der Passivseite des Unternehmens als Verbindlichkeit. Der Kapitalgeber erlangt durch die Kapitalzuführung kein Eigentum an dem Unternehmen und somit – zumindest formal – keinerlei Einfluss auf die Geschäftsführung, sondern ist mit dem Unternehmen lediglich schuldrechtlich verbunden – er ist Gläubiger des Unternehmens.

Fremdkapital ist nicht am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens beteiligt und dient im Insolvenzfall nicht als Haftungskapital. Kleine und mittelständische Betriebe nutzen Fremdkapital überwiegend in Form von Bankkrediten bzw. Kunden- und Lieferantenkrediten. Die Fremdkapitalaufnahme ist jedoch in der Vergangenheit auf Grund der restriktiven Kreditvergabe der Banken und insbesondere vor dem Hintergrund ihrer neuen Eigenkapitalrichtlinien (Basel II) immer schwieriger geworden.

Eigenkapital hingegen bezeichnet die Mittel, die einem Unternehmen von Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestellt werden. Es befriedigt den Anspruch der Gesellschafter am Vermögen des Unternehmens und dient zugleich als Haftungsbasis und damit auch der Sicherung des Fremdkapitals. Neben dem Eigenkapital in Form von Grundkapital (AG) oder Stammkapital (GmbH), das untrennbar mit entsprechenden Mitbestimmungsmöglichkeiten des Kapitalgebers verbunden ist, gibt es den so genannten Ei-

genkapitalersatz, der bilanz- und steuerrechtlich ebenfalls als Eigenkapital behandelt wird. Zu nennen sind in diesem Zusammenhang insbesondere das wertpapierlose und damit günstige Stille Gesellschaftskapital und das Genussrechtskapital, das durch entsprechende Ausstattung der Bedingungen Eigenkapitalcharakter aufweist, gleichzeitig aber kaum oder gar keine Einflussmöglichkeiten beinhaltet.

Die verschiedenen Beteiligungsformen

I. Aktien

Grundsätzlich unterscheiden sich die Aktien, die im Wege eines Private Placements am außerbörslichen Kapitalmarkt begeben werden, nicht von solchen, die an der Börse gehandelt werden. Wer eine Aktie erwirbt, beteiligt sich an der emittierenden Aktiengesellschaft. Der Aktionär verfügt als Gesellschafter der Aktiengesellschaft über Vermögens-, Informations- und Mitverwaltungsrechte, durch die er die Geschicke des Unternehmens teilweise mitbestimmen kann. Die wichtigsten Rechte des Aktionärs sind das Recht auf Teilnahme an und das Stimmrecht in der Hauptversammlung. Die Hauptversammlung beschließt u.a. über Satzungsänderungen, Kapitalerhöhungen, die Verwendung des Bilanzgewinns sowie über unternehmenspolitische Grundentscheidungen (z.B. Übernahmen). Das Aktienrecht verbietet die Rückgewähr des Kapitals an die Aktionäre. Dies bedeutet, dass es für den Aktionär nicht möglich ist, seine Aktie an die Gesellschaft zurückzugeben, um sein investiertes Kapital zurückzuerhalten. Sofern ein Markt existiert, an dem gehandelt wird, kann der Anleger seine Aktien durch Verkauf verwerten und somit bei Kurssteigerungen einen Gewinn erzielen (oder bei negativen Kursentwicklungen einen Verlust realisieren).

II. Genussrechtskapital

Immer beliebter – wenn auch noch nicht unbedingt landläufig bekannt – wird Genussrechtskapital als Anlageform. Im Gegensatz zu Aktien können Genussrechte von jeder Gesellschaft gleich welcher Art, also von AGs, GmbHs, OHGs und KGs begeben werden. Bisher werden die meisten Genussrechte von Banken ausgegeben. Der bekannteste Genussschein (als verbrieft Form des Genussrechts) ist der der Bertelsmann AG. Das Genussrechtskapital ist Eigenkapitalersatz und führt somit zu einer höheren Kreditfähigkeit des Unternehmens. Der größte Vorteil des Genussrechts liegt darin, dass es mangels gesetz-

licher Vorschriften individuell interessengerecht ausgestaltet werden kann.

Die Geschäftsführung obliegt allein dem Vorstand bzw. der Geschäftsführung des Unternehmens. Dem Genussrechtsbeteiligten stehen grundsätzlich keine Mitgliedschaftsrechte, insbesondere keine Teilnahme-, Mitwirkungs- und Stimmrechte in der Hauptversammlung zu.

Um eine lange Verfügbarkeit des Kapitals für das Unternehmen zu erreichen, bietet es sich an, die Mindestlaufzeit auf acht oder zehn Jahre zu setzen (wobei fünf Jahre für eine Anerkennung als Eigenkapitalersatz Minimum sind). Einzahlungen des Anlegers auf eine Genussrechtsbeteiligung sind durch einmalige Zahlungen oder – sofern ein langsamer Anstieg des eingeworbenen Genussrechtskapitals unternehmensstrategisch hingenommen werden kann – durch monatliche ratierte Zahlungen möglich.

Die Beteiligung am Gewinn (und bei Eigenkapitalersatz-Charakter auch am Verlust) kann in den Genussrechtsbedingungen in verschiedenen Varianten geregelt werden. Maßgeblich für den Gewinnanspruch ist i.d.R. der jeweils festgestellte Jahresabschluss der Gesellschaft abzüglich bestimmter Positionen, wie z. B. Steueraufwendungen. An einem ausgewiesenen Gewinn (bzw. Verlust) nach Steuern nehmen die Anleger dann im Verhältnis zu allen anderen Einlagen von Genussrechts-

beteiligten und Aktionären bzw. Gesellschaftern teil. Die Aktionäre/Gesellschafter erhalten gegebenenfalls zusätzlich einen Vorabgewinn des Gesamtjahresüberschusses. Den Genussrechtsinhabern kann auch eine Mindestverzinsung vertraglich zugesichert werden.

Für die Bilanzierung als Eigenkapitalersatz ist es weiterhin erforderlich, dass die gesamte Vermögensanlage für entstandene Verluste vorrangig vor unbefriedigten Ansprüchen von Gläubigern des Unternehmens haftet. Nachschüsse über die Entrichtung der vereinbarten Einlagensumme hinaus sind nicht zu leisten, soweit nicht ausdrücklich eine Nachschussverpflichtung vertraglich vereinbart wird.

Die Ausschüttungen können im Wege der freien Ausgestaltung der Genussrechte gleichfalls unterschiedlich gestaltet werden. Nach den Grundmerkmalen der marktängigen Genussrechte werden diese in zwei Kategorien gegliedert. Zum einen gibt es, soweit der Bilanzgewinn dazu reicht, jährliche Ausschüttungen mit einem konstanten oder variablen Prozentsatz auf das Nennkapital oder eine jährliche, vom Bilanzgewinn unabhängige Mindestverzinsung plus einer gewinnabhängigen Verzinsung. Zum anderen kommen die Gewinnanteile im Falle einer Thesaurierungsabrede erst am Ende der Laufzeit zur Auszahlung und werden zunächst in das Unternehmen reinvestiert. Die Höhe der Ge-

winnanteile wird jeweils nach der Gesellschafterversammlung zur Mitte eines Jahres festgestellt.

III. Stille Beteiligung

Die Stille Gesellschaft findet

ihre Grundlagen in den §§ 230 ff. des Handelsgesetzbuches (HGB) und ist wie die Genussrechtsbeteiligung eine von den Unternehmen intensiver zu beachtende Form der (Eigen-) Kapitalbeschaffung. Die Stille Be-

ZT Definitionen

Private Placement

Unter Private Placement versteht man die Möglichkeit, Kapital (Eigenkapital, Eigenkapitalersatz, Fremdkapital) über eine Privatmission (Eigenmission) und Platzierung am freien Kapitalmarkt aufzunehmen. Die Unternehmensbeteiligungen (u. a. Aktien, Genussscheine oder atypisch Stille Beteiligungen) werden in erster Linie über den freien Kapitalanlagevertrieb interessierten Investoren angeboten. Die Eigenmission ist der Gegenbegriff zur Fremdemission, die über Banken als Zwischenstufe zur Platzierung am Geregelteten Kapitalmarkt stattfindet. Bei der Eigenmission 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. 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. 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.

Genussrechte/Genussscheine

Begriff und Inhalt der Genussrechte sind gesetzlich nicht definiert und bieten daher dem Emittenten vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. Genussrechte beinhalten Vermögensrechte, die in den jeweiligen Genussrechtsbedingungen genannt sind. Je nach Ausgestaltung kommen Genussrechte ihrem Charakter nach mehr einer Aktie oder einem fest verzinslichen Wertpapier nahe, aber auch Mischformen sind ohne weiteres möglich. Gesellschaftliche Mitwirkungsrechte wie Teilnahme an der Gesellschafterversammlung und Stimmrechte gewähren Genussrechte nicht. Der Genussrechtsinhaber ist mit seiner eingezahlten Einlage lediglich an dem Vermögen des Unternehmens nach den handelsrechtlichen Bestimmungen und steuerrechtlichen Grundsätzen beteiligt. Sofern ein Genussrecht in einem Wertpapier verbrieft wird, wird aus dem Genussrecht ein Genussschein. Vorteil der Verbriefung ist, dass das Genussrecht handelbar wird und sogar ein Börsengang möglich ist. Dem Unternehmen entstehen jedoch im Gegensatz zur Emission von nicht verbrieften Genussrechten entsprechende Wertpapierkosten.

ANZEIGE



LIQUIPURE
Freuen Sie sich auf Ihre Kaffeepause !!

Kaffeegenuss ohne muffigen oder bitteren Beigeschmack.

Limitierte Geräteauflage
Gültigkeit 31.12.2003

Die Verursacher von muffigem Beigeschmack, Eisen- und Kupferpartikel aus alten Rohrleitungen, werden in der 1. Stufe herausgefiltert. Gleichzeitig schützt dieser Vorstufen-filter vor Verkeimung der sich anschließenden 2. Adsorptionsstufe. Hier werden Überschüsse an Chloriden, Sulfaten und Phosphaten, die in Verbindung mit den Aromastoffen des Kaffees den bitteren Nachgeschmack erzeugen, entfernt. Die Installation beschränkt sich auf den Austausch des Siebes am Wasserhahn (Perlator) gegen den patentierten 2-Wege Perlator von Liquipure. Bei gezogenem Nippel fließt gefiltertes Wasser aus dem separaten Hahn am Filtergehäuse. Die normale Wasserentnahme bleibt erhalten.



DENTABS

Die Pille für den Gipsabscheider.



LIQUIPURE-TR
mit 2-Stufen Trinkwasserfilter, Installationspaket, 500g Dallmayr prodomo 91,38 Euro (netto)
106 Euro incl. MwSt.
Versandkosten 7,60 Euro
Ersatzfilter 9,80 Euro



LIQUIPURE

Vollentsalztes Wasser für alle Laborzwecke.



WTS-Wassertechnik - Tel.: 05673-913630 - Fax: 05673-913634 - www.dentabs.de

ZT Kapitalmarktprodukte im Vergleich – unternehmerische Beteiligung

| | Aktien | Genussscheine | Kommanditanteile | typisch stille Beteiligung | atypisch stille Beteiligung | Genossenschaftsanteile | Inhaberschuldverschreibung |
|-------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| Art der Kapitalanlage | Wertpapier, Tafelgeschäft/Bargeschäft möglich | Wertpapier, Tafelgeschäft/Bargeschäft möglich | registrierte Gesellschaftsbeteiligung | registrierte Gesellschaftsbeteiligung | registrierte Gesellschaftsbeteiligung | registrierte Gesellschaftsbeteiligung | Wertpapier, Tafelgeschäft/Bargeschäft möglich |
| Kapitalbindung | unbefristet | befristet, kündbar oder unbefristet | grds. unbefristet, aber auch befristet oder kündbar | unbefristet, aber kündbar – mittelfristig | unbefristet, aber kündbar – langfristig | unbefristet, aber kündbar – langfristig | grds. befristet, aber auch unbefristet möglich – kurz- bis langfristig möglich |
| Veräußerbarkeit/Fungibilität | frei handelbar, erhöhte Fungibilität bei Börsennotierung | frei handelbar, erhöhte Fungibilität bei Börsennotierung | nur eingeschränkt | nur eingeschränkt | nur eingeschränkt | nur eingeschränkt | frei handelbar, erhöhte Fungibilität bei Börsennotierung |
| Rendite | gewinnabhängige Dividende, Vorzugsausschüttung bei Vorzugsaktien | Festverzinsung, ergebnisabhängige Gewinnanteile oder Kombination möglich | ergebnisabhängige Gewinnanteile, Vorzugsausschüttung möglich | ergebnisabhängige Gewinnanteile, Vorzugsausschüttung möglich | ergebnisabhängige Gewinnanteile, Vorzugsausschüttung möglich | ergebnisabhängige Gewinnanteile | Festverzinsung, ergebnisabhängige Gewinnanteile oder Kombination möglich |
| Liquidität | Auszahlung der jährlichen Dividende | Auszahlung der Verzinsung/Gewinnbeteiligung | Auszahlung der Gewinnanteile, Entnahmen | Auszahlung der Gewinnanteile, Entnahmen | Auszahlung der Gewinnanteile, Entnahmen | Auszahlung der Gewinnanteile, Entnahmen | Auszahlung der Verzinsung/Gewinnbeteiligung |
| Wertsteigerung | durch Kurssteigerung | durch Kurssteigerung | Beteiligung an Unternehmenswert | grds. keine | Beteiligung am Unternehmenswert | Beteiligung an Unternehmenswert | durch Kurssteigerung |
| Steuern | Einkünfte aus Kapitalvermögen, ggf. Veräußerungsgewinne | Einkünfte aus Kapitalvermögen, ggf. Veräußerungsgewinne | Einkünfte aus Gewerbebetrieb; bis zu 100 % Verlustübernahme | Einkünfte aus Kapitalvermögen, ggf. Veräußerungsgewinne | Einkünfte aus Gewerbebetrieb bis zu 100 % Verlustübernahme | Subvention für 8 Jahre nach dem Eigenheimzulagengesetz | Einkünfte aus Kapitalvermögen, ggf. Veräußerungsgewinne |
| Abfindung/Kapitalrückfluss | Verkauf an Dritte, ggf. Veräußerungsgewinne | je nach Bedingungen, zum Nominalwert, ggf. über Kurssteigerung | Unternehmenswert, Stand des Kapitalkontos | Stand des Kapitalkontos | Unternehmenswert, Stand des Kapitalkontos | Verkauf an Dritte oder Abfindung | Nominalrückzahlung |
| Nachschuss | kein Nachschuss/keine Haftung | kein Nachschuss/keine Haftung | kein Nachschuss/keine Haftung | kein Nachschuss/keine Haftung | kein Nachschuss/keine Haftung | kein Nachschuss/keine Haftung | kein Nachschuss/keine Haftung |
| Anlagephilosophie | kurzfristig spekulativ, langfristig ertragreich | Rentenpapier mit zusätzlicher Gewinnchance | konservative, langfristige Anlage, ggf. steuerliche Aspekte | konservative Anlage | konservative langfristige Anlage, ggf. steuerliche Aspekte | konservative Anlage, staatliche Förderung | Rentenpapier, ggf. mit zusätzlicher Gewinnchance |

teilung ist eine Sonderform der Innengesellschaft bürgerlichen Rechts ohne rechtliche Außenbeziehung. Bei ihr können die Beteiligten wie auch bei der Genussscheibeteiligung diskret im Hintergrund bleiben. Die Stille Gesellschaft ist eine einfache und kostengünstige Beteiligungsform, da weder eine Eintragung im Handelsregister, noch ein notarieller Vertrag erforderlich ist. Auch entstehen dem Unternehmen keine Wertpapierkosten.

Als „uralte“ Gesellschaftsform zeichnet sich die Stille Gesellschaft durch ihre rechtliche Flexibilität aus. Stilles Kapital kann eigen- oder fremdkapitalähnlich gestaltet werden. Als Innengesellschaft tritt die Stille Gesellschaft nach außen nicht hervor. Nach außen handelt allein der tätige Inhaber bzw. der Geschäftsführer des Handelsgeschäftes. Er betreibt das Unternehmen und schließt alle Rechtsgeschäfte in seinem Namen ab. Es bestehen lediglich intern rein schuldrechtliche Ansprüche und Verpflichtungen zwischen den Gesellschaftern. Das bedeutet nicht notwendigerweise, dass das Vorhandensein des Stillen dem Publikum, namentlich den Gläubigern, unbekannt bleiben muss. Vielmehr wird der tätige Teilhaber wichtigen Gläu-

bigern, vor allem seiner Bank, häufig schon im Interesse eines möglichen Kredites von der Einlage des Stillen Gesellschafters und der damit verbesserten Eigenkapitalquote Mitteilung machen. Aber der Stille Gesellschafter tritt auch dadurch in keinerlei unmittelbare Rechtsbeziehung zu den Gläubigern. Die Haftung des Stillen Gesellschafters ist genau wie bei einem Kommanditisten oder einem Genussscheinhalter auf die von ihm übernommene Einlage beschränkt, soweit er diese bereits voll geleistet hat.

Es werden die typisch Stille und die atypisch Stille Gesellschaft unterschieden. Die atypisch Stille Beteiligung an einem Unternehmen ist eine Sonderform der Stillen Gesellschaft, die zur Erzielung steuerlicher Wirkungen bestimmte zivil- und vermögensrechtliche Voraussetzungen erfüllen muss. Anders als bei der typisch Stillen Gesellschaft ist der atypisch Stille Beteiligte an gewissen Maßnahmen der Geschäftsführung des Geschäftsinhabers zu beteiligen. Man spricht deshalb auch von einer so genannten „mitunternehmerischen“ Beteiligung. Die (steuerliche) Rechtsprechung hält dabei bestimmte Vermögensbeteiligungsrechte und Mitspracherechte als unver-

zichtbare Mitunternehmerinitiative der atypisch Stillen Gesellschaft für erforderlich. Dies sind beispielsweise die Änderung des Unternehmensgegenstandes, die Veräußerung oder Verpachtung des Unternehmens oder die vollständige oder teilweise Einstellung des Gewerbebetriebs. Im Gegensatz dazu bedarf es keiner Zustimmung des atypisch Stillen Gesellschafters bei Maßnahmen, die zum normalen Geschäftsbereich gehören, wie der Erwerb und die Veräußerung von Grundstücken, die Beteiligung oder der Erwerb von Unternehmen, die Vereinbarung von Krediten etc. Eine Stille Beteiligung bietet dem Unternehmen auch bilanzrechtliche Vorteile. So erhält das Unternehmen anders als beispielsweise bei einem Gesellschafterdarlehen über die atypisch Stille Beteiligung ein Instrument zur bilanzrechtlichen Verlustübertragung auf die Stillen Beteiligten und kann damit einen außerordentlichen Ertrag als Gegenposten zu erwirtschafteten Verlusten erzielen (siehe dazu die links abgebildete Muster-Gewinn- und Verlustrechnung). Der atypisch Stille Gesellschafter ist an den Wertsteigerungen und Wertminderungen des Anlagevermögens, den Offenen und Stillen Reserven wie ein Kommanditist zu beteiligen. Werden zum Beispiel bei der Abschreibung von Gebäuden oder bei Wertzuwächsen von Unternehmensbeteiligungen hohe Reserven gebildet, so wirkt sich das hier auf den Gewinnanteil des Stillen Gesellschafters in gleicher Weise aus wie auf den Gewinnanteil des Geschäftsinhabers bzw. der Gesellschafter der Hauptgesellschaft. Der entsprechende Gewinn wird lediglich auf einen späteren Zeitpunkt verlagert, spätestens auf den Zeitpunkt der Auflösung. Er geht dem Stillen Gesellschafter also nicht verloren. Bis zum Zeitpunkt der Auflösung, also des Ausscheidens des atypisch Stillen Gesellschafters mit der Zahlung

des Abfindungsguthabens, bleibt die Anteilserhöhung durch das Anwachsen von Stillen Reserven steuerfrei.

IV. Sonstige Finanzierungsinstrumente

Neben den bisher aufgeführten Finanzierungsinstrumenten, die zweifellos die wichtigsten Instrumente am außerbörslichen Kapitalmarkt darstellen, gibt es noch weitere Möglichkeiten zur Eigenkapitalaufnahme. Inhaberschuldverschreibungen gehören traditionell zum Fremdkapital, sie können allerdings auch so ausgestaltet werden, dass sie bilanzrechtlich als Eigenkapitalersatz gelten. Sie sind Wertpapiere, in denen das Unternehmen (Aussteller, Schuldner) dem aus dem Papier Berechtigten (Gläubiger) eine Leistung verspricht. Inhaberschuldverschreibungen verbriefen damit Forderungs- und keine Mitgliedschaftsrechte. Die Kapitalbindung kann befristet oder unbefristet sein, es können verschiedene Kündigungsrechte vereinbart werden, die Verzinsung kann fest oder variabel sein. Darüber

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

INFO

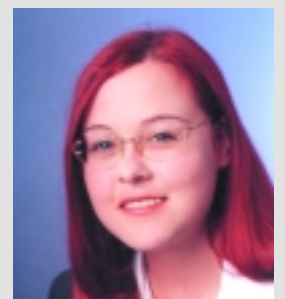
Die Kanzlei Dr. Werner, Dr. Kobabe & Kollegen berät Unternehmen, die vor einem Gang an dem Freien Kapitalmarkt stehen und bietet als Emissionsberater Finanzierungsleistungen aus einer Hand. Von der Entscheidung für ein Going Public über die Unternehmensanalyse, den Entwurf der Kapitalstrategie, der Prospekterstellung 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 unterstützt die Kanzlei Unternehmer bei der Konzeption zukunftsweisender Kapitalmarktstrategien. 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.

hinaus ist die Vereinbarung eines ergebnisabhängigen Gewinnanteiles oder auch eine Kombination verschiedener Renditeformen möglich. Inhaberschuldverschreibungen sind in der Regel frei handelbar, sie können auch an der Börse gehandelt werden, was zu Wertsteigerungen durch Kursgewinne führen kann. Die Rückzahlung des eingelegten Kapitals erfolgt regelmäßig am Ende der vereinbarten Laufzeit, es kann aber auch eine gestaffelte Rückzahlung, z. B. über jährliche Entnahmen, vereinbart werden. Über das eingelegte Kapital hinaus entsteht für den Fremdkapitalgeber keine Nachschussverpflichtung. Eine Beteiligung als Kommanditist an einer Kommanditgesellschaft (KG) hingegen ist eine registrierte Gesellschaftsbeteiligung, die grundsätzlich unbefristet ist, aber auch befristet, langfristig und kündbar ausgestaltet werden kann. Die Kommanditisten sind Mitunternehmer der Kommanditgesellschaft und erzielen Einkünfte aus Gewerbebetrieb gemäß § 15 EStG. Auf Grund ihrer Mitunternehmerstellung nehmen die Kommanditisten uneingeschränkt am Gewinn und Verlust teil und sind bei einer Beendigung der Gesellschaft entsprechend ihrer Beteiligungsquote an dem Unternehmenswert (einschließlich Stillen Reserven) beteiligt.

Ausblick: Immer mehr kleine und mittelständische Unternehmen müssen vor dem Hintergrund der durch Basel II verschärften Kreditvergabebedingungen bei der Unternehmensfinanzierung umdenken und über die Möglichkeit der Eigenkapitalverbesserung durch ein Private Placement nachdenken. Eine direkte Unternehmensbeteiligung kann jedoch auch für Anleger eine lukrative Alternative zu den bisher üblichen Geldanlagen bei Banken oder in börslich notierte Wert-

papiere oder Werte sein. Im dritten Teil der Serie Eigenkapitalbeschaffung am außerbörslichen Kapitalmarkt wird dargestellt, welche Besonderheiten eine Unternehmensbeteiligung attraktiv für private Kapitalgeber machen. **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, Vertriebschulungen und Seminaren zur Startphase unternehmerischer Initiative tätig. Außerdem ist er seit 2002 Mitglied des Aufsichtsrates des Emissionsmanagementunternehmens Equity Finance AG, Frankfurt am Main.

ZT Muster-Gewinn- u. Verlustrechnung

| | Verlustphase | |
|--|------------------------|-----------------------------|
| | TEuro | TEuro |
| | Gesellschafterdarlehen | atypisch Stille Beteiligung |
| 1. Umsatzerlöse | 8.700 | 8.700 |
| 2. Materialaufwand | 1.900 | 1.900 |
| 3. Personalaufwand | 2.800 | 2.800 |
| 4. Abschreibungen | 3.900 | 3.900 |
| 5. Sonstige betriebliche Aufwendungen | 1.500 | 1.500 |
| 6. Zinsaufwendungen | 1.000 | 800 |
| 7. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit | -2.400 | -2.200 |
| 8. Erträge aus Verlustübernahme | 0 | 2.200 |
| 9. Jahresüberschuss/-fehlbetrag | -2.400 | 0 |

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

TERMINE

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

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 Beratungssseminar 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 5. Februar und der 4. März 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.

Der Meister – der Weg ist das Ziel

Viele Zahntechniker-Gesellen möchten eines Tages den Meisterbrief in ihren Händen halten. Der Weg bis zum Meister ist beschwerlich, deshalb sollte man genau schauen, auf welcher Meisterschule man sein Ziel am besten erreichen kann. Unter den insgesamt 23 Meisterschulen in Deutschland müssen die Gesellen sich für eine entscheiden – sicherlich keine leichte Wahl. Was die Entscheidung erleichtert, sind die positiven Besonderheiten einer Schule – solche, die ins Auge fallen, von denen man schon einmal gehört oder gelesen hat. Die Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg hat so etwas Besonderes.

Von Katja Henning



Geschäftsführer Heinz Teichmann: „Grundstein unserer Philosophie ist es, die Meisterschüler zielgerichtet auf die Prüfung vorzubereiten.“



Schulleiterin ZTM Cornelia Gräfe mit ihren Schülern beim praktischen Kurs.



Interessierte Blicke auf eine angefangene Arbeit.



Keine Zeit für Verbissenheit – in der Meisterschule in Ronneburg darf auch einmal gelacht werden.

Ich stehe auf dem Bahnhof einer kleinen Stadt in Ostthüringen. Die alte Bahnhofshalle vor mir ist geschlossen, ich muss auf einen mit Sträuchern und Büschen gespickten Kieselweg neben der Halle auf den Bahnhofsvorplatz gelangen. Hier sehe ich keine Menschenseele. Keine fünf Minuten später stehe ich in modern ausgestatteten Laborräumen und muss mein Zeitgefühl wieder korrigieren: Hier, in der Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg, ist die Zeit keineswegs stehen geblieben. Der traditionelle Meistertitel ist an modernste Technik geknüpft – an Laserschweißer, Keramiköfen, Lötgeräte und vieles mehr.

Die Fakten

Die Meisterschule in Ronneburg ist eine der wenigen pri-

vaten Meisterschulen für Zahntechnik in Deutschland. Insgesamt gibt es drei davon. Diesen stehen 20 öffentlich-rechtliche gegenüber, d.h. durch überbetriebliche Einrichtungen der Handwerkskammern oder Zahntechniker-Innungen gegründete Meisterschulen. Die Gründungsgeschichte verrät, warum die private Meisterschule in dem 6100-Einwohner-Ort Ronneburg errichtet wurde. Dr. Dr. Reiner Oemus, ein Kieferorthopäde aus Zirndorf bei Nürnberg, rief 1992 das Institut für med. Forschung und Weiterbildung Leipzig mit dem Ziel ins Leben, Fortbildungsangebote für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Zahntechniker in den neuen Bundesländern bereitzustellen. Auf den etlichen Veranstaltungen des Instituts zeigten die Techni-

ker ein so großes Interesse an einer Meisterausbildung im Osten Deutschlands, dass daraus die Gründungsidee geboren wurde. Ronneburg bot ideale Voraussetzungen: mitten im Dreiländereck Thüringen, Sachsen und Sachsen-Anhalt, mit viel Charme und preisgünstigen Unterkunftsmöglichkeiten. Seit der Eröffnung der Schule 1995 beendeten pro Jahr 25 Meisterschüler die Ausbildung mit dem Meisterbrief. Dabei orientiert sich die Ausbildung an dem bundesweit geltenden Rahmenlehrplan. Der theoretische Unterricht umfasst neben den drei Hauptfächern Anatomie, Prothetik und Werkstoffkunde vier Nebenfächer, darunter Kieferorthopädie und Kalkulation. Im praktischen Teil der Ausbildung, der mit insgesamt 700 Unterrichts-

stunden zu Buche schlägt, arbeiten die Schüler in den Bereichen Brückenprothetik, Kombinierte Prothetik, Totalprothetik und Kieferorthopädie. Aus gutem Grund stehen

nur 15 Praxisplätze bereit, denn so wird den Schülern ein intensives Arbeiten mit persönlicher Fehleranalyse durch die Referenten ermöglicht. Diese kommen teils aus der Dentalindustrie, teils aus eigenen Dentallaboren. Dann gibt es da noch die Schulleiterin, ZTM Cornelia Gräfe – sie deckt allein 50 Prozent der praktischen Ausbildung über alle vier Fachgebiete ab. Selbst der Unterricht durch die externen Referenten wird durch die einzige festangestellte Ausbilderin begleitet. Damit weiß sie während der gesamten Kursdauer, wo jeder Meisterschüler steht und welchen Nachholbedarf er eventuell hat, um die Meisterprüfung bestehen zu können. Während der Ausbildung fertigen die Schüler unter anderem zwei komplette Brücken- und Kombiprothesen an. Außerdem absolvieren sie einen Crashkurs unter Prüfungsbedingungen – die Schüler werden also optimal auf die Prüfung vorbereitet.

Intensive Betreuung der Schüler und optimale fachliche Vorbereitung – ein Konzept, das sich bewährt hat. „An der Meisterschule Ronneburg gab es bisher noch keinen, der die Prüfung nicht geschafft hat“, berichtet mir Geschäftsführer Heinz Teichmann stolz. 95 Prozent der Schüler würden die Theorie im ersten Anlauf schaffen, die Bestehensquote in der praktischen Erstprüfung liege im Schnitt zwischen 70 und 75 Prozent, auch 80 Prozent seien schon vorgekommen. Dabei sind die Prüfungsanforderungen so extrem wie in keinem anderen Handwerksberuf. Die Schüler müssen aus den vier praktischen Fachgebieten jeweils eine Arbeit fertig stellen. Die Arbeiten in der Totalprothetik und in der Kieferorthopädie müssen nach zwei Tagen abgegeben werden, die restlichen acht Tage à acht Stunden stehen für die Arbeiten in den Bereichen Kombi- und Brückenprothese zur Verfügung. Das bedeutet Stress für die Schüler. Auch für die Theorieprüfung müssen sich die Meisterschüler richtig in's Zeug legen: An nur zwei Tagen wird das Wissen aus sieben Unterrichtsfächern schriftlich abgefragt. Das erklärte Ziel der Ausbilder und des Geschäftsführers

ist es, dass die Meisterschüler die Prüfung bestehen. Dagegen gibt es doch nichts einzuwenden, denke ich. Warum aber dann die privaten Schulen bei den staatlichen weniger angesehen sind, will ich von Heinz Teichmann wissen. Bei der Beantwortung dieser Frage müsse man differenzieren, meint Teichmann – zwischen seiner Schule und den beiden anderen privaten, die lediglich 11 beziehungsweise 12 Wochenendkurse anbieten und dadurch nicht den Umfang an Ausbildungsstunden erreichen, wie es die staatlichen Schulen tun. Er habe von Vorbehalten bisher wenig gespürt, im Gegenteil sei die Verbindung der Meisterschule in Ronneburg zu den staatlichen Schulen recht gut. Schließlich würden sie sich an dem zentralen Lehrplan orientieren und auch den erforderlichen Umfang der Ausbildung anbieten – rechnet man zu den praktischen Unterrichtsstunden die theoretischen hinzu, sind das immerhin 1.150 Stunden. Neben den Gemeinsamkeiten zu den staatlichen Schulen muss Ronneburg etwas Besonderes haben. In den Laborräumen treffe ich auf Meisterschüler aus Hamburg, Karlsruhe, Nürnberg und Stuttgart. Das überrascht mich, existieren doch in diesen Städten selbst Zahntechniker-Meisterschulen. Warum entscheidet sich ein Schüler für die ostthüringische Meisterschule, zumal einzig und allein in Ronneburg auch noch ein praktischer Aufnahmetest zum Pflichtprogramm gehört?

Das Besondere

Der Grund für Meisterschüler Frank May aus Arnstadt, hier seinen Meister zu machen, liegt klar auf der Hand: „Ich habe die Schule auf Grund der Splitting-Variante gewählt, einer Ausbildungsform, die meiner Meinung nach nur in Ronneburg angeboten wird.“ Damit habe er die Möglichkeit, abwechselnd eine Woche in Ronneburg und eine Woche im heimischen Labor zu arbeiten. Das hat seine Vorteile: „Ich habe noch Kundenkontakt und bin im Laboralltag drin“, erklärt der 27-Jährige. Was konkret bedeutet die Splitting-Variante? In Ronneburg wird abwechselnd eine Woche praktisch und

ANZEIGE

St. Moritz
31. Internationale Fortbildungstagung für Zahntechniker
 07. – 13. März 2004
 Informationen unter: www.zahntechnikst-moritz.de
 Labor: 0211.138 79 11 oder Mobil: 0179.975 77 91

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.



- 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®

eine Woche theoretisch unterrichtet. Durch die wochenweise Trennung von beiden Unterrichtsformen können Schüler nur für den praktischen oder nur für den theoretischen Ausbildungsteil integriert werden. Diese Splitting-Variante bietet den Schülern die Möglichkeit, in einem Lehrgang einen Teil der Ausbildung und in einem nächsten den zweiten Teil ihrer Meisterausbildung abzuschließen.

In einer anderen Ausbildungsform ist Ronneburg Vorreiter unter den privaten Schulen – dem Vollzeitkurs. Theoretische und praktische Ausbildung erfolgen in einem Rutsch, täglich von Montag bis Freitag. Die Vollzeitausbildung in Ronneburg ist sehr kurz. Während die Splitting-Ausbildung 12 Monate dauert, sind die Schüler in einem Vollzeitkurs nach sechs Monaten fit für die Prüfung. Es gibt keine Ferien. Aus einem einfachen Grund hat sich Meisterschülerin Franziska Lienau trotzdem für die Vollzeit-Variante entschieden: „Weil ich für mich persönlich beschlossen habe, dass ich das in einer Vollzeit in einem halben Jahr abgehackt habe, mich nur auf die Schule konzentrieren kann und nicht noch parallel den Laboralltag bewältigen muss“, sagt die Hamburgerin.

Die Meisterschüler kommen zum Teil mit unterschiedlichen Erwartungen und unterschiedlichen Erfahrungsstand nach Ronneburg. Für die Aufnahme gelten jedoch für alle Schüler die gleichen Mindestvoraussetzungen. Sie alle müssen den Aufnahmetest bestehen, einen Gesellenabschluss in einem Handwerksberuf vorweisen und je nach Abschluss zwei oder drei Jahre Berufserfahrung als Zahntechniker nachweisen. Haben sich die Meisterschüler erst einmal für Ronneburg entschieden, kommt ihnen eine intensive, individuelle Betreuung zuteil, meint Teichmann. So erhalten sie von der Schule Unterstützung bei der Beantragung des Meister-BAföG, bei der Unterkunftssuche und dergleichen mehr – auch das ist etwas Besonderes.

In den Räumen der Schule herrscht eine lockere und familiäre Atmosphäre. Man spürt, dass sich die Schüler untereinander und auch mit den Ausbildern und dem Geschäftsführer gut verstehen. Hier werde nicht alles so eng und zwanghaft gesehen, sagt Heinz Teichmann. Zwischendurch ist immer mal Zeit für ein Späßchen. Zum Beispiel auch dann, als ich das Gruppenfoto mache – es wird gelacht und gekichert und meine Art zu Fotografieren lustig kommentiert. Keine zwei Minuten später sitzen alle wieder an ihrem Arbeitsplatz und arbeiten konzentriert.

Der Schule eilt ein guter Ruf voraus. Franziska Lienau ist über den Tipp einer ehemaligen Kollegin auf die Idee gekommen, nach Ronneburg zu gehen. „Meine Kollegin war begeistert, hat mir Vor- und Nachteile aufgezählt und da ich auf einer Wellenlänge mit ihr bin, habe ich beschlossen: Gut, das könnte was werden. Und ich bereue diese Entscheidung keine Minute.“ Sie

hätte es in Hamburg allein vom Anfahrtsweg leichter haben können, aber es spreche sich eben auch rum, wo es gut sei und wo nicht, meint die 29-Jährige.

Die Kosten

Um den Meisterbrief in den Händen zu halten, nehmen die Schüler nicht nur viel Paukerei, sondern auch hohe finanzielle Kosten auf sich. Allein für Materialkosten, Schul- und Prüfungsgebühren müssen die Schüler eine Menge hinblättern. Teichmann rechnet vor: Für den praktischen Teil und die theoretische Grundausbildung betragen die Lehrgangsgebühren 10.266 Euro. Hinzu kommen die Gebühren für zwei weitere Theorieteile: den pädagogischen und den wirtschaftlich-rechtlichen Teil, die insgesamt mit 1.000 Euro zu Buche schlagen. Die Prüfungsgebühren einschließlich der Laborkosten betragen für alle vier Prüfungsgebiete rund 1.300 Euro. Schließlich muss das Meisterstück in einer Größenordnung zwischen 3.000 und 4.000 Euro kalkuliert werden. Verdienstaufschlag und laufende Lebenshaltungskosten sind in dieser Rechnung noch nicht berücksichtigt. Insgesamt, meint Frank May, komme da schon ein guter Mittelklassewagen zusammen. Franziska Lienau legt ihre einkalkulierten Kosten ganz klar offen: 30.000 Euro inklusive Verdienstaufschlag. Finanzielle Hilfe erhalten die Meisterschüler vom Staat. Die Lehrgangsgebühren können fast komplett mit dem „Meister-BAföG“ abgedeckt werden. Jeder Meister-



Meisterschülerin Franziska Lienau: „Ich habe schon im ersten Lehrjahr gesagt: Eines Tages mache ich meinen Meister. Ich möchte in meinem Beruf das Erreichen, was man Erreichen kann. Und dann möchte ich einfach die Möglichkeit haben, mich zu bewerben, wo ich Lust habe und nicht nur immer auf eine Technikerstelle angewiesen sein.“



Meisterschüler Frank May: „Ich möchte mich weiterentwickeln – persönlich und beruflich. Und dann strebe ich es an, einmal in einem Labor als Meister zu arbeiten, eventuell erst einmal als angestellter Meister und dann natürlich als Selbstständiger ein eigenes Labor zu führen.“

käme man zu so einem günstigen Darlehen. Und jeder würde seinen Zuschuss, quasi ein Präsent vom Staat, verschenken, wenn er BAföG nicht in Anspruch nimmt. Trotz dieser staatlichen Hilfestellung reicht es mit dem Geld hinten und vorne nicht. „Das Meister-BAföG reicht nicht aus, um die gesamten Kosten abzudecken, den Rest bezahle ich aus meiner eigenen Tasche und von dem, was ich nebenher verdiene“, sagt Frank May. Als private Schule trägt sich auch die Meisterschule für ZT Ronneburg vorrangig durch die Gebühren ihrer Schüler – mit ihnen müssen alle Ausgaben beglichen werden, sie sind überlebensnotwendig. Dennoch räumt die Schule ihren Meisterschülern eine Ratenzahlung während ihrer Ausbildung ein. Die Lehrgangsgebühr kann somit in sieben Teilbeträgen beglichen werden. „Außerdem unterstützen wir unsere Schüler bei Material- und Gerätebezug, indem wir Preisrecherchen durchführen“, erzählt Teichmann. Zudem existierten mit den Firmen Vereinbarungen, die den Schülern ebenfalls zugute kämen. So erhielten sie von den Firmen Schecks zur freien Verwendung und Sonderkonditionen beim Material- und Gerätekauf. ☐

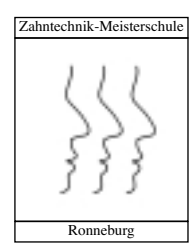
ANZEIGE



schüler erhält unabhängig von seiner finanziellen Situation und gewählten Ausbildungsvariante 10.226 Euro – davon 35 Prozent als Zuschuss, 65 Prozent als Darlehen. Für das Meisterstück vergibt das BAföG-Amt ebenfalls ein Darlehen in Höhe von 1.534 Euro. Daneben können Vollzeitschüler, je nach finanzieller Situation, mit einem Betrag zum Lebensunterhalt rechnen. Dieser beträgt beispielsweise für Ledige ohne Kind bis zu 614 Euro im Monat. Und wer sich einmal selbstständig macht, dem können zusätzlich bis zu 4.985 Euro der Darlehensbeträge erlassen werden. Teichmann rät jedem seiner Schüler zum BAföG. Nirgendwo sonst

ZT Adresse

Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg
Friedrichstraße 6
07580 Ronneburg
Tel.: 03 66 02/9 21 70
Fax: 03 66 02/9 21 72
E-Mail:
info@zahntechnik-meisterschule.de
www.zahntechnik-meisterschule.de



Schientherapie

Die funktionelle Vorbehandlung legt den Grundstein für eine erfolgreiche, funktionierende prothetische Versorgung. Im Vordergrund steht nicht der Typ der Schiene, sondern das Therapieziel. Das auf den ersten Blick unübersichtlich erscheinende Gebiet kann man strukturieren, ohne dabei den naturwissenschaftlich grundierten Boden unter den Füßen zu verlassen.

Von ZA Wilm-Gert Esders

Das Spektrum der zahnärztlichen Tätigkeit und damit ebenso die Arbeit des sie begleitenden Technikers unterliegt einem permanenten Wandel. Während vor 100 Jahren die eher chirurgischen Aspekte dentalen Tuns im Vordergrund standen – auch Exkavieren einer Karies und der Verschluss der entstandenen Kavität ist im Prinzip Amputation und Prothetik – haben nach und nach auch andere Aspekte ärztlicher Tätigkeit den ihnen gebührenden Platz erlangt oder sind doch zumindest auf dem Wege dorthin. Schmerzbehandlung wie zu Wilhelm Buschs Zeiten findet zwar prinzipiell immer noch statt, doch ist ein Teil zahnärztlichen Handelns auch die interdisziplinäre Behandlung von Schmerzen im Gesichtsbereich (vulgo: Funktionstherapie). Neben die Zange und den Bohrer tritt hier als spezifisches, jedoch nicht als einziges zahnärztliches Therapeutikum der Aufbissbehelf.

Die Schiene als Allheilmittel und Okklusionsbremse

Der Begriff Aufbisschiene ist ein eingeführter aber nichtsdestotrotz problematischer Begriff, denn in der Funktionstherapie geht es nicht um Schienung im chirurgischen Sinne. Wer unter „Aufbisschiene“ in einschlägigen Internet-Suchmaschinen nachsieht, wird erstaunt sein über die Anzahl der dort aufzufindenden Beiträge und die Vielfalt und Variationsbreite ihrer Inhalte. Schienen sind Hilfe, oft sogar geradezu Rettung in nahezu allen Lebenslagen. Sie dienen als Therapie für fast jede Art von Erkrankung, vom Hüftgelenksschiefstand bis zur Melancholie, von Kniebeschwerden bis zum Tinnitus. Es findet sich immer die eine oder andere Variante, die vorgeblich zur Heilung oder doch zumindest zur Linderung der oben genannten Leiden beigetragen hat. Beeindruckend sind die Schilderungen von Be-

troffenen in entsprechenden Patientenforen, ebenso beeindruckend die Äußerungen der beratenden – auch zahnärztlichen – Therapeuten. Wohlmeinend kann man entschieden Einsatz von Placebo vermuten, böswillig Scharlatanerie unterstellen. Das Schienen-Spektrum reicht vom weichbleibenden Dental Splint, hergestellt im do-it-yourself-Verfahren über im Mund eingeschliffene Tiefziehfolien bis hin zum Wasserkissen und einer nach Axio-graphie und individueller Scharnierachsenbestimmung im Labor gekochten Schiene. Selbst der Text aus einer Stellungnahme der Deutschen Gesellschaft für zahnärztliche Prothetik und Werkstoffkunde (www.dgzpw.de) listet eine Vielzahl an Schienenvarianten auf.

Was ist ein Aufbissbehelf?

Um grundsätzlich anzufangen: Ein festes oder halbfestes Medium, das, wird es temporär und reversibel zwischen die Zahnreihen gebracht, den gewöhnlichen, habituellen Kontakt dieser Zahnreihen unterbricht und den Unterkiefer in eine andere Position in Relation zum Oberkiefer bringt.

Aus dieser Definition ergeben sich auch die einer Schiene immanenten Wirkmechanismen: Hebt man die bisherige habituelle Okklusion auf, ist das neuromuskuläre Steuerungssystem zur Lagesicherung des Unterkiefers gezwungen, neue Parameter zur Ortsbestimmung des Unterkiefers abzufragen und neu zu definieren. Da dieser Zustand der Orientierungslosigkeit etwa zwei bis drei Tage anhält, kommt es so für kurze Zeit zu einer Neutralstellung der Kaumuskulatur. Während dieses Zeitraumes stellt das System gewissermaßen alles auf Null und setzt als Vorsichtsmaßnahme nur geringe Kräfte ein. Dieser Mechanismus erklärt, warum kurzfristig jede Schiene hilft – unabhängig von ihrer Ausgestaltung und Konstruktion. Der Effekt, dass jedes Einbringen eines Fremdkörpers zu einer Lockerung der Muskulatur und zu einer Kraftreduzierung führt, kann darum ja auch zur Vorbereitung einer Zentrikbissnahme genutzt werden – als „temporäre Schiene“ dienen hier Watterollen. Eine darüber hin-

ausgehende Wirkung einer Schienenbehandlung wird vor allem nach der Aufhebung der alten OK/UK-Relation durch das Anbieten einer neuen (Schiene-)Zahnreihe hervorgerufen. Dadurch wird eben eine andere Unterkieferposition vorgegeben sowohl in statischer als auch in dynamischer Hinsicht.

Abhängig vom Therapieziel können also mit entsprechender Ausgestaltung unterschiedliche UK-Positionen angestrebt werden, was dann einerseits Auswirkungen auf die Muskulatur zeigt, andererseits aber auch ganz vordergründig zu einer Umpositionierung des gesamten UK führt und so andere als das bestehende habituelle Verzahnungsmuster erlaubt. Auf diese Weise kann z. B. das Einnehmen der muskelorientierten „zentrischen“ Position ermöglicht und erprobt werden. Im Verlauf einer Funktionstherapie werden so Entspannung und Schmerzlinderung erreicht.

Der Ersatz verloren gegangener Stützzonen gewährleistet eine gleichmäßige Abstützung des UK, in deren Folge sich wieder ein ausgeglichener Muskeltonus, eventuell der ursprüngliche vor Zahnverlust, einstellt und den UK im Idealfall regelrecht positioniert. Dieses Ziel strebt eine Bissführungsplatte an, wobei hier erwähnt werden kann, dass auch der Umbau eines vorhandenen Zahnersatzes hier im Sinne einer Schienen-vorbehandlung dienen kann. Der neue Schlussbiss der Repositionierungsschiene kann die Gelenkköpfchen im Gelenkraum (os temporale, Kapselapparat, Diskus) in ihrer Lage beeinflussen.

Durch Erhöhung des distalen Anteils der Okklusionsschiene werden die Kondylen aus ihrer potenziell oder auch real „komprimierten“ Situation nach kaudal bewegt und entlasten so die Disci. Das ist eine praktische und in der Praxis häufig angewandte Art der Kiefergelenkstherapie, die aber bisher streng wissenschaftlich (Evidenz) gesehen noch eher auf schwachen Beinen steht. In gewissem Sinne vergleichbar wirkt bei noch akuter (14 Tage?) Diskusverlagerung (locked joint) eine Schiene mit Hypomochlion. Das Denkmodell besteht darin, dass durch Rotation des Unterkiefers um den im 6er-Bereich auf die Schiene aufgetragenen Höcker die Kondylen um 1 bis 2 mm nach unten bewegt werden und damit für den verdrängten Diskus wieder den vorher von ihm eingenommenen Raum öffnen. Wie auf einer Wippe bewegen vor allem die kräftigen Masseteren im anterioren Bereich die Zahnreihen aufeinander zu

und hebeln so die Gelenkköpfchen in eine nach unten verschobene Lage.

Die Muskulatur braucht Zeit

Sollte das Therapieziel darin bestehen, einen nach vorn verlagerten Diskus wieder einzufangen und in dieser Position zu fixieren, so besteht die Möglichkeit, durch eine Anordnung der „Schienezahnreihe“ in einer den UK nach anterior verschobenen Lage die Kondylen ebenfalls nach vorn zu bringen, wieder auf die Disken aufsitzen zu lassen und eine neue UK/OK-Relation hier zu etablieren. Dabei muss aber zwingend beachtet werden, dass nach einer Therapiezeit von mehr als zwei Wochen unter Umständen schon irreversible Umbauvorgänge im System stattgefunden haben können. Die generelle Möglichkeit, mit

hergestellt werden – abhängig von der zu erwartenden Überlebensdauer der Schiene.

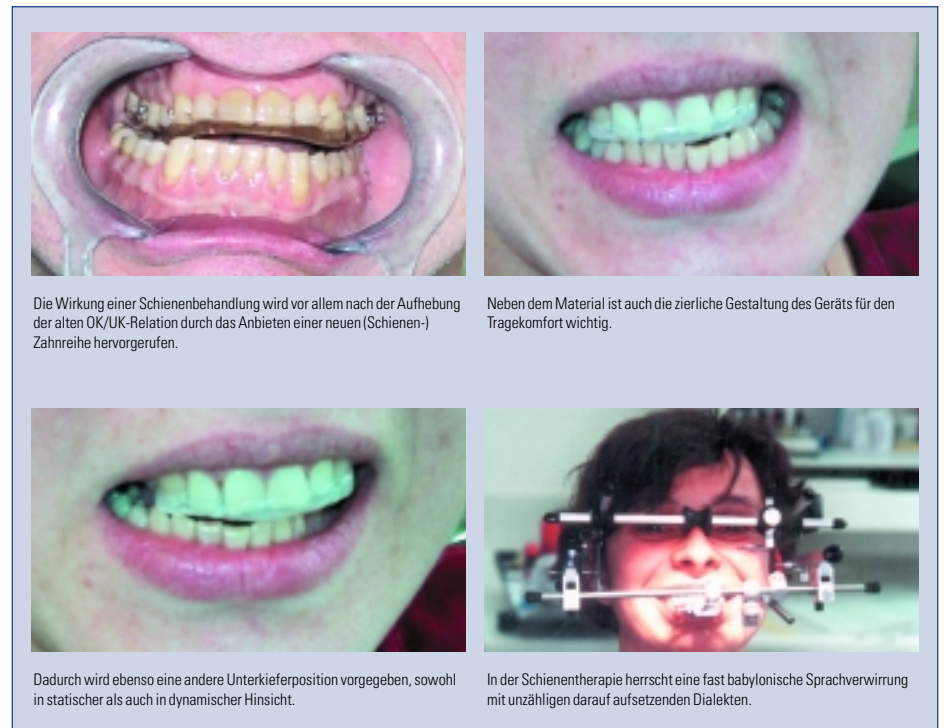
Wenn diese Bruxerschiene im Oberkiefer eingesetzt wird, dazu eine nicht zu steile Eckzahnführung ausgeformt wird und im Seitenzahnbereich keine Vertiefungen und keine Höcker modelliert werden, sondern lediglich die tragenden Höcker punktförmige Kontakte enthalten, sind die Bedingungen für eine Michiganschiene erfüllt, die weltweit am meisten als Entspannungsschiene in der Funktionstherapie eingesetzt wird und für die auch deshalb die meisten positiven Untersuchungen vorliegen.

Therapieziel formulieren

Nach diesen Erläuterungen wird klar, dass nicht der Name der Schiene oder die dahinter

hohle – darf nicht geschädigt werden und aus Compliance-Gründen sollten sie einen gewissen Tragekomfort bieten. Ideal werden diese Forderungen von dentalen (Prothesen-) Kunststoffen (MME) oder Thermoplasten erfüllt, aber auch metallische Werkstoffe können in Frage kommen. Der von Schulte inaugurierte Interzeptor – eine „Okklusionsbremse“ im Prämolarenbereich mit nur punktförmigen Kontakten – wird als Dauerschiene aus einer Modellgusslegierung hergestellt. Ebenso kann auch eine aus einem weichbleibenden Material tiefgezogene Okklusionsschiene wirken – deren Lebensdauer ist jedoch sicherlich kürzer.

Ist allerdings tatsächlich eine definierte Lageveränderung des Unterkiefers das Therapieziel, müssen adäquate, harte Materialien zum Einsatz kommen. Nach einer korrekt durch-



Die Wirkung einer Schienenbehandlung wird vor allem nach der Aufhebung der alten OK/UK-Relation durch das Anbieten einer neuen (Schiene-)Zahnreihe hervorgerufen.

Neben dem Material ist auch die zierliche Gestaltung des Geräts für den Tragekomfort wichtig.

Dadurch wird ebenso eine andere Unterkieferposition vorgegeben, sowohl in statischer als auch in dynamischer Hinsicht.

In der Schientherapie herrscht eine fast babylonische Sprachverwirrung mit unzähligen darauf aufsetzenden Dialekten.

einer Schiene eine potenzielle Artikulationsposition eines noch zu inkorporierenden Zahnersatzes zu testen, muss hier also mit Vorsicht genutzt werden. Ungefährlich und eher als einschleichende Therapie kann eine Vertikalisations-schiene benutzt werden, um eine aus welchen Gründen auch immer notwendig gewordene Bisserrhöhung eventuell auch in mehreren kleineren Stufen zu erlangen und zu testen. Dabei ist ein wichtiger Aspekt, dass der Muskulatur Zeit gegeben wird, sich auf die neue Geometrie einzustellen. Die Schiene kann hier auch z.B. zahnfarbig auf vorhandenen (totalen) Zahnersatz aufgebracht werden.

Die Michiganschiene als Entspannungsschiene

Eine weitere ganz banale Anwendung einer Okklusionsschiene ist die eines Verschleißteils, die auch extremen Bruxern mit starkem Autoaggressionspotenzial und sonst kaum zu kontrollierender Abrasion eine vollkeramische Versorgung ermöglicht oder auch nur vor weiterem Zahnhartsubstanzverlust schützt. Diese Art der Schiene kann auch in Serie

liegende Weltanschauung die Therapie bestimmen, sondern unter Beachtung der aufgezeigten Möglichkeiten einer Behandlung mit Aufbisschienen die Frage „Was will ich erreichen?“ die Beschreibung des herzustellenden Therapeutikums generieren sollte.

Also: im Zweifelsfall ist die Anweisung „Schiene zur Vorverlagerung des UK nach anterior nach beigefügtem Konstruktionsbiss“ besser als „Repositionierungsschiene nach Prof. Dr. XXX“ – was nicht ausschließt, dass sich Zahnarzt und Techniker im Sinne einer gemeinsamen Sprachregelung auf ein einheitliches Vokabular einigen. Gerade in der Schientherapie herrscht eine fast babylonische Sprachverwirrung mit unzähligen darauf aufsetzenden Dialekten.

Anforderung an die Materialien

Materialien, mit denen obige Aufgaben dauerhaft erledigt werden sollen, müssen einigen Anforderungen genügen: Trotz Stabilität im Mund sollten sie mit zahnarztüblichen Werkzeugen veränderbar sein, das biologische Umfeld – die Mund-

geführten Alginatabformung wird mit passendem Superhartgips ausgegossen, andere Produkte sind in diesem Zusammenhang nicht besser! Auf folglich exakten Arbeitsunterlagen werden hier zahnärztliche Kunststoffe, meist auf Methylmetakrylat-Basis verarbeitet: Autopolymerisate, lichtaktivierte Kunststoffe, klassische „gekochte“ Polymerisate, Tiefziehschienen in Kombination mit diesen Materialien oder auch nur adjustiert, eingeschliffen. Entscheidend für Passgenauigkeit und rationalen Einsatz ist die Beherrschung der den Kunststoffen eigenen Schrumpfung und daraus resultierenden Spannung. Neben der Wahl eines qualitativ angemessenen Materials kann die primär einteilig angefertigte Schiene hinter dem Eckzahnbereich getrennt und anschließend spannungsärmer neu zusammengesetzt werden. Erneutes Einschleifen im Artikulator ist selbstverständlich.

Die Form

Neben dem Material ist auch die zierliche Gestaltung des Geräts für den Tragekomfort, für die Compliance wichtig; wenn darunter der Halt leidet, können



Leidet der Halt, können Knopfanker oder drahtgebogene Klammern exakten Sitz bewirken.

ANZEIGE

PRESTO AQUA

Schmierungsfreeies 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®

Knopfanker oder drahtgebogene Klammern exakten Sitz bewirken. Ob die Schiene mittelwertig nach Konstruktionsbiss im „Klipp-Klapp“ oder nach (halb) individueller Programmierung im Artikulator gefertigt wird, hängt im Prinzip vom zu Grunde liegenden (vermuteten) Wirkprinzip des Aufbissbehelfs ab. Allerdings erleichtert die Montage von Modellen auch die eventuell notwendige weitergehende Diagnostik am funktionsgestörten Patienten. Ebenso kann nicht dogmatisch Ober- oder Unterkiefer als Einsatzort bestimmt werden: Stützzonen müssen aufgebaut werden, wo sie fehlen. Soll die Frontzahnführung nicht geän-

dert werden, gehört die Schiene in den UK. Entscheidend ist also immer das Therapieziel und dessen möglichst intelligente Erreichung.

Fazit

Wenige Arbeitsmittel des Zahnarztes sind einerseits so exakt zu bestimmen wie eine Aufbisschiene, andererseits so wenig invasiv: Im Prinzip ist mit dem Herausnehmen der Schiene alles wieder so wie vor dem Einsetzen; Trial und Error sind unter dem Grundsatz „nil nocere“ kaum so leicht zu tolerieren wie mit einem verantwortungsvoll eingesetzten Aufbissbehelf: Wer sich dessen bewusst ist, dass viele unserer therapeutischen Handlungen,

insbesondere in der Funktionstherapie, keineswegs evidenzbasiert abgesichert sind, wird dankbar sein, hier ein Mittel an die Hand zu bekommen, das jederzeit reversibel eingesetzt werden kann. Von der Ratio geleitet arbeiten so Zahnarzt und Techniker auch rationell, irrational Quacksalbervergeuden Ressourcen und das Vertrauen unserer Patienten. **ZT**

ZT Adresse

ZA Wilm-Gert Esders
Stephanienstr. 10
76133 Karlsruhe
Tel.: 07 21/2 21 10
E-Mail: wge@2x16.de

Vom Prototyping zur Produktion

Mit Perfactory® über das Modell zum Feingussteil

Bis vor wenigen Jahren noch dominierte in Schmuckindustrie und Dentaltechnik die reine Handwerkskunst. Heute etablieren sich hier zunehmend digitale Entwicklungs- und Fertigungsmethoden. Die Branchen verlangen nach einem lückenlosen Prozess vom Modell zum fertigen Endprodukt. Prototyping-Lösungen wie Perfactory® von Envisiontec bieten hier die besten Voraussetzungen.

Vor allem die Schmuckindustrie nutzt bereits heute leistungsfähige 3-D-CAD-Programme. Sie ermöglichen es, komplexe Geometrien dreidimensional am Bildschirm zu erstellen, häufig wiederkehrende Geometrien in Bibliotheken abzulegen, Modelldaten zu archivieren und mit geringem Aufwand vielfältige Varianten zu schaffen. In der Dentaltechnik steht noch das 3-D-Scannen des oralen Gipsabdrucks vor dem CAD, um auf Basis dieser Daten Brücken, Kronen und andere dentaltechnische Elemente zu konstruieren.

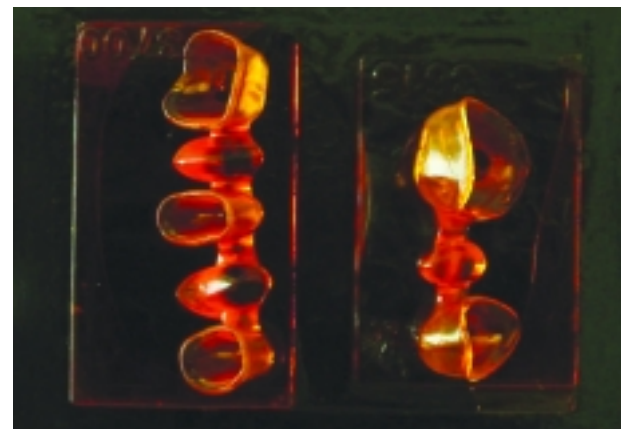
Sobald die 3-D-CAD-Daten eines Rings oder Zahnersatzes digital auf dem Rechner vorliegen, stellt sich die Frage nach dem geeigneten Verfahren zur schnellen und exakten Ausgabe der Modelle. Schließlich handelt es sich in beiden Fällen um höchst filigrane und meist sehr dünnwandige Bauteile mit Wanddicken von bis zu 0,3 Millimetern. Präzision, Maßgenauigkeit und Detailtreue sind gefragt. Das Prototyping- und Modellbau-Verfahren Perfactory® des deutschen Herstellers Envisiontec harmonisiert bestens mit diesen Ansprüchen. Denn es lässt sich hervorragend integrieren in den Prozess vom Modell zum Produkt, der in Dental- und Schmuckbereich traditionell über das Wachsauflaufschmelz-Verfahren für den Feinguss führt. Dabei ermöglicht Perfactory® zwei Wege zum Feinguss: Den direkten über das Einbetten und Ausbrennen der „verlorenen“ Modelle; oder den indirekten über die Abnahme einer Gussform aus Kautschuk oder Silikon.

Direkt oder indirekt

Der direkte Weg erfordert genaue Kenntnisse über die Verwendung entsprechender Einbettmassen und die Ausbrennparameter. Die mit Perfactory® direkt aus dem 3-D-CAD-Datensatz erstellten Modelle brennen bei höheren Temperaturen aus (> 750 °C) als klassisches Wachs, da sie aus Acrylat



Bereits Realität: Mit Perfactory® vom Modell zur Zahnkrone.



Die „Brückenbauer“ der Dentaltechnik nutzen mit sicht- und fühlbarem Erfolg Perfactory®.

bestehen. Das Duroplast hat keinen Schmelzpunkt, sondern eine Zersetzungstemperatur (380 °C). Die Gefahr des Reißens der Gussform ist nicht gegeben. Erste Praxisergebnisse – etwa aus Malaysia und Italien – dokumentieren gute Ausbrenn- und Guss-Resultate. Beim indirekten Prozess werden kalte Silikone eingesetzt und wie beim klassischen Silikon-gussverfahren. Innovativer ist allerdings der Einsatz neuer vulkanisierter Kautschuk-Formmassen, die bei niedrigerer Temperatur (350 °C) verarbeitet werden. In England fanden dazu erfolgreiche Versuche statt. Die Zeit für die Herstellung einer Gussform aus vulkanisiertem Kautschuk betrug lediglich zwei Stunden. Dabei überzeugen vor allem die hohe Genauigkeit der Perfactory®-Modelle sowie der hohe Grad an Detailtreue. Es konnten Schichtdicken von 25 µm und eine Pixelgröße von 32 µm erreicht werden. Dank des „Up side down“-Verfahrens wurde zudem der Einsatz von Stützstrukturen auf ein Minimum reduziert, und die meisten Schmuckstücke ließen sich direkt am beziehungsweise mit Anguss bauen.

Kostengünstiger Einstieg

Zu einem Preis von unter 60.000 Euro erhält man mit

Perfactory® von Envisiontec eine komplette RP-Lösung. Nicht zuletzt auf Grund ihrer niedrigen Betriebskosten sind die kompakten Stand-Alone-Systeme daher auch für Kleinbetriebe und Werkstätten in der Medizin- und Dentaltechnik sowie der Schmuckindustrie finanzierbar.

Ihre Handhabung ist einfach, die Installation und der Betrieb des Systems erfordert keinerlei Expertenwissen.

Der Herstellungsprozess basiert auf dem Prinzip der Photopolymerisation durch Maskenbelichtung. Aus einer orangefarbenen Acrylat-Flüssigkeit werden die am Computer entworfenen 3-D-CAD-Modelle in wenigen Stunden schichtweise erstellt. Der Bauraum ist variabel. Die Baugeschwindigkeit richtet sich nach der Komplexität der Geometrie und der eingestellten Schichtdicke. **ZT**

ZT Adresse

Envisiontec GmbH
Elbestraße 10
45768 Marl
Tel.: 0 23 65/91 54 60
Fax: 0 23 65/91 54 61
E-Mail: hendrik.john@envisiontec.de
www.envisiontec.de

WIRONIUM®-Aktion

BEGO startet neue Aktion exklusiv für I.W.C.-Mitglieder

Vom 1. November bis zum 31. Dezember 2003 hat BEGO ein exklusives WIRONIUM®-Angebot für die Mitglieder des „International-WIRONIUM®-Circle“ (I.W.C.) im Programm. Der I.W.C. ist mit mehr als 1.000 Mitgliedern eine der größten Interessengemeinschaften für herausnehmbare



INTERNATIONAL WIRONIUM® CIRCLE

Zahnersatz weltweit. Ausschließlich die Mitglieder dieses exklusiven Kreises sind lizenziert, eine der exzellenten Modellgusslegierungen der WIRONIUM®-Gruppe zu verarbeiten. Während der Aktionszeit erhält das I.W.C.-Mitglied beim Kauf einer WIRONIUM®-Legierung ohne Aufpreis nicht nur 10 % mehr Inhalt, die Legierung wird zusätzlich als Limited Edition in einer at-

traktiven Sonderverpackung geliefert. Hierbei handelt es sich um eine geschmackvolle silberne Metallbox mit Sichtglas, welche die hohe Wertigkeit der Legierung eindrucksvoll unterstreicht.

Die edle Box verbindet ihre ästhetische Erscheinung mit klaren praktischen Vorteilen: Das Labor erhält eine besondere Transport- oder Präsentationsverpackung, um die fertige Arbeit an den Zahnarzt zu übergeben. Der Zahnarzt wiederum kann die Box nutzen, um dem Patienten die prothetische Arbeit vorzuführen. Aber natürlich kann die silberne Box auch einfach als Aufbewahrungsort für andere schöne Dinge in- und außerhalb der Dentalwelt dienen.

Die Box ist auch einzeln erhältlich. Da das Angebot begrenzt ist, haben die ersten Besteller die größten Chancen. Als Limited Edition mit 10 % Mengenvorteil in attraktiver Sonderverpackung sind erhältlich: WIRONIUM® (Ref.-Nr. 50066), WIRONIUM®



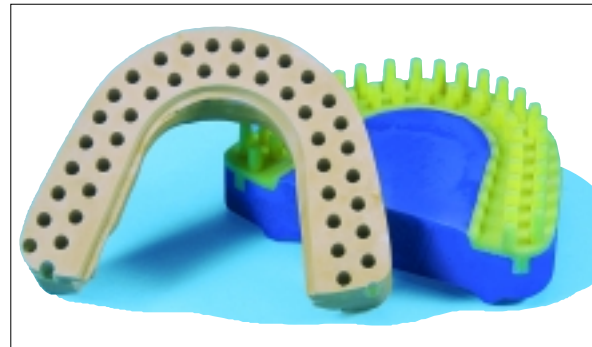
extrahart (Ref.-Nr. 50195) und WIRONIUM® plus (Ref.-Nr. 50172). **ZT**

ZT Adresse

BEGO
Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-0
Fax: 04 21/20 28-100
E-Mail: info@bego.com
www.bego-gold.de

Master pls 44

Master pls 44 ist ein pinloses fällt. Durch die vorgegebene Modellsystem. Es erlaubt Sockelhöhe bei der Zahn-



die einfache und zeitsparende Herstellung von Ober- und Unterkiefer-Sägeschnittmodellen. Das Einkleben der Pins ent-

kranzherstellung wird bis zu 40 % Gips eingespart. Somit entsteht für das Labor ein Sägeschnitt-Modell von hohem wirtschaftlichen

Wert. Die bruchfeste, aus Spezialkunststoff bestehende Pinträgerplatte sorgt selbst bei geringsten Platzverhältnissen, speziell im Unterkiefer-Frontzahnbereich, für höchste Stabilität. Master pls 44 ist mit dem Master-Split-Modellsystem kompatibel und bietet dem Anwender dadurch mehr Flexibilität. Die Möglichkeit, kombinierten Zahnersatz auf nur einem Modell herzustellen, spart Zeit und Geld. **ZT**

ZT Adresse

bredent
Weißenhornstraße 2
89250 Senden
Tel.: 0 73 09/87 20
Fax: 0 73 09/8 72-24
E-Mail: info@bredent.com
www.bredent.com

BEGO mit großem Erfolg auf der BerlinDentale 2003

Die alljährliche BerlinDentale war auch in diesem Jahr für BEGO eine erfolgreiche Veranstaltung. Fast 200 namhafte Hersteller aus dem In- und Ausland präsentierten auf dieser bedeutenden Dentalschau, die sich als Ergänzung der IDS versteht, ihre neuesten Produkte. BEGO stellte seine Produktinnovationen auf einem 45 m² großen Stand aus. Der Auftritt der BEGO überzeugte durch seine funktionelle Ausrichtung: Ausstellungsstücke zum Anfassen und Ausprobieren – dieses Konzept wirkte besonders anziehend auf die Besucher. Unter den Exponaten befanden sich die Highlights aus dem aktuellen BEGO-Programm: die beiden Laserschweißgeräte LaserStar T und LaserStar PW sowie das vollautomatische Gießgerät Nautilus® CC. Vor allem die Vorführung der

Nautilus® CC, des neuen vollautomatischen Gießgerätes für edelmetallfreie und Edelmetall-Legierungen, stieß auf großes Interesse bei den Fachbesuchern. Besondere Anerkennung fand das gute Preis-Leistungs-Verhältnis dieser neuen BEGO-Entwicklung. Das wohl preisgünstigste Laserschweißgerät auf dem Dentalmarkt, der LaserStar T, wurde genau so bestaunt wie das Hochleistungs-Laserschweißgerät LaserStar PW, das mit seinen 85 Joule Leistung alle zahntechnischen Herausforderungen meistert. Neben ihren besten High-tech-Geräten hatte die BEGO auch kleinere, aber nicht minder eindrucksvolle Ausstellungsstücke am Stand: so die neuesten Präzisions-Einbettmassen und Edelmetall-Legierungen. Für besonderes Aufsehen

sorgte die neue hochgoldhaltige, extraharte Legierung Bio PontoStar® XL. Sie imponierte mit den sehr großen Spannweiten, die sie dank ihres hochwertigen Materials zulässt. Die BerlinDentale hat BEGO gute Verkäufe und interessante Kontakte beschert. Deshalb wird das Bremer Unternehmen auch im nächsten Jahr wieder an dieser spannenden Regionalmesse teilnehmen. **ZT**

ZT Adresse

BEGO
Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-0
Fax: 04 21/20 28-100
E-Mail: info@bego.com
www.bego-gold.de

Ivoclar Vivadent-Keramiken ästhetisch schön

Tipps von Keramikspezialisten in neuen Ausgaben der Special Editions

In den letzten Jahren verzeichnete Ivoclar Vivadent große Kundenzuwächse bei den Pro-



dukten IPS d.SIGN und IPS Empress System. Während sich IPS Empress (seit 1991 auf dem Markt) in kurzer Zeit einen Namen am Fachmarkt machen konnte, schaffte IPS d.SIGN innerhalb von zwei Jahren einen enormen Kun-

denzuwachs, der bis heute angehalten hat. Diese beiden Produkte wurden für Kunden mit extrem hohem ästhetischen Anspruch entwickelt – für wahre Perfektionisten. Den Absatzzahlen zufolge arbeiten Zahntechniker auf der ganzen Welt zunehmend mit IPS d.SIGN und IPS Empress System. Bekannte Keramiker bringen ihre Zufriedenheit mit den beiden Produkten in neuen Special Editions zum Ausdruck. In den hochwertig illustrierten Broschüren verraten bekannte Keramiker ihre Erfolgsgeheimnisse. Schritt für Schritt zeigen die Meinungsführer, wie voll- und metallkeramische Restaurationen noch schöner und natürlicher wirken können. Neu ist eine IPS d.SIGN-Special Edition von August Bruguera (Spanien) zum Thema Farbe und Licht. Gérald Ubassy (Frankreich) präsen-

tiert sein Schichtkonzept mit selbst hergestellten IPS d.SIGN-Massen. Oliver Brix (Deutschland) gibt Empfehlungen zur sicheren und wirtschaftlichen Verarbeitung von IPS Eris for E2 und Volker Scharl (Deutschland) beschreibt die von ihm entwickelte Doppelkronentechnik mit auf Galvano gepresster IPS Empress 2 Vollkeramik. Die in mehrere Sprachen übersetzte Special Edition ist über den Ivoclar Vivadent Außendienst erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2
FL-9494 Schaan
Tel.: +4 23/2 35 35 35
Fax: +4 23/2 36 36 33
E-Mail: info@ivoclarvivadent.com

Keine Verformung weichbleibender Kunststoffe

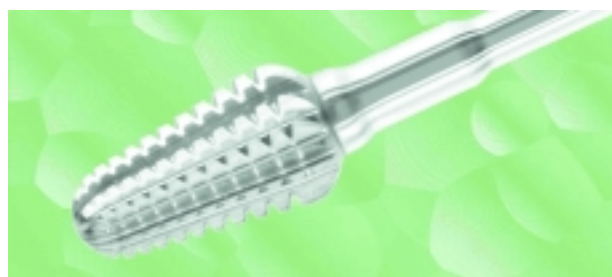
Weichbleibende Kunststoffe lassen sich mit herkömmlichen Hartmetall-Fräser-Verzahnungen nur mühsam bearbeiten. Oft wird auf Grund relativ stumpfer Schneidwinkel mit hohen Andruckkräften gearbeitet, die zur Verfor-

mung des zu bearbeitenden Materials führen. Hier hat BUSCH Hartmetall-Fräser mit GQSR-Verzahnung entwickelt; diese spezielle grobe, gerade Verzahnung mit ausgeprägtem Querhieb und scharfen Schneiden ermög-

licht dem Anwender ein leichtes und materialschonendes Arbeiten auf weichbleibenden Kunststoffen. Diese Hartmetall-Fräser aus Feinstkorn-Hartmetall gibt es für unterschiedliche Anwendungsbereiche in drei verschiedenen Formen. 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



GQSR-Verzahnung.

Material mit Know-how spart Zeit und Geld

Eine preiswerte und zeitsparende Alternative für alle Arbeiten, für die bisher konventionell ein Duplikatmodell erforderlich war, bietet der Einsatz von Ti-Light, ein neues lichterhärtendes Modelliermaterial aus dem Hause Ti-Research.



lassen sich wie mit Wachs herstellen. Nach dem Härten in handelsüblichen

Lichterhärtengeräten kann die Arbeit wie zum Beispiel eine Brücke abgehoben werden – ein Duplikatmodell und der damit verbundene Material- und Zeiteinsatz ist nicht mehr nötig. Durch Dublierfehler bedingte Ungenauigkeiten gehören damit der Vergangenheit an.

Ti-Light kann grundsätzlich für alle Arten von Modellationen eingesetzt werden. Von einfachen Erweiterungen über Klammermodellguss bis hin zu implantatgetragenen Versorgungswürden wird Ti-Light den vielfältigen Anforderungen gerecht. Für die Verarbeitung von Ti-

Light sind außer dem Verbrauchsmaterial keine zusätzlichen Geräte oder Werkzeuge erforderlich. Der Aushärtegrad ist unabhängig vom verwendeten Lichterhärtengerät am Farbumschlag von rosa nach gelb deutlich erkennbar. Für interessierte Techniker wird ein Start-up Kit mit einer Minimalausstattung der verschiedenen Profile und Isolierungen angeboten. Weitere Informationen gibt es bei Ti-Research. **ZT**

ZT Adresse

Ti-Research GbR
Am Oberen Brühl 13
97350 Mainbernheim
Tel.: 0 93 23/8 01 59
Fax: 0 93 23/8 01 56
E-Mail: info@ti-research.com
www.ti-research.com

BEGO Medical AG mit CAD/CAM-Technik auf Erfolgskurs



Die BEGO Medical AG, eine Schwesterfirma der seit 1890 erfolgreichen BEGO Bremer Goldschlägerei, ist mit ihrer bisherigen Geschäftsentwicklung sehr zufrieden. Seit der Gründung am 1. Januar 2002 verfolgt die BEGO Medical AG konsequent ihr Ziel: die Entwicklung fortschrittlicher Technologien und innovativer

Verfahren, die die Arbeitsprozesse der Laborpartner optimieren und neue Freiräume in der Unternehmensgestaltung eröffnen. Zu den wichtigsten Innovationen der BEGO Medical AG zählt das gemeinsam mit der Fraunhofer Gesellschaft entwickelte CAD/CAM-System BEGO MEDIFACTURING®. Mit diesem revolutionären Verfahren können hochqua-

litative Gerüste für die Dentalprothetik effizienter und schneller hergestellt werden als bisher. Die Fertigung der Gerüste erfolgt hierbei nicht mehr im traditionellen Gießverfahren, sondern per eigens entwickeltem Laser-Sinter-Prozess in einem schichtweisen Aufbau. Über 50 Labore nutzen bereits die Vorteile des einzigartigen BEGO MEDIFACTURING®-Arbeitsplatzes, der aus dem Scanner SPEEDSCAN® sowie aus einem Computer mit der CAD-Software SOFT-SHAPE® besteht. An diesem Arbeitsplatz können in nur wenigen Minuten Gipsmodelle gescannt und anschließend am Rechner virtuell modelliert werden. Der fertige Datensatz geht dann per Datenleitung zur Produktion in das MEDIFACTURING®-Verarbeitungszentrum der BEGO Medical

AG. Die fertigen Gerüste erreichen das Labor innerhalb von 72 Stunden. Mit CAD/CAM-Technik von BEGO Medical ausgestattete Labore arbeiten weit wirtschaftlicher als herkömmliche. Außerdem bekommen diese Labore die Möglichkeit, ihre Kapazitäten flexibler einzusetzen, etwa verstärkt für anspruchsvolle ästhetische Arbeiten wie keramische Verblendungen. Die herausragenden Materialeigenschaften der Gerüste, die denjenigen der herkömmlich angefertigten teilweise sogar überlegen sind, zeigen sich z.B. in der besseren Bruchdehnung und Zugfestigkeit. Die Qualität der Gerüste unterliegt einer ständigen Kontrolle. So erfasst das MEDIFACTURING®-System lückenlos alle Bearbeitungsschritte und doku-



mentiert u.a. auch die Prüfungsergebnisse von Referenzmusterstücken. Als erster CAD/CAM-Anbieter kann die BEGO Medical AG deshalb eine Garantie von fünf Jahren auf die Gerüste geben.

Neben der begeisternden Qualität bietet die CAD/CAM-Technik dem Zahnarzt eine absolute Terminalsicherheit. Die neue Technik ist im ersten Schritt auf Einzelkronen und Brücken mit bis zu vier Gliedern anwendbar. Als Material können Edelmetall- oder edelmetallfreie Legierungen ausgewählt werden. Die Erweiterung

auf Gerüste aus Titan ist angestrebt. Auch eine Ausweitung der Indikationen auf weitspannige Brücken ist für 2004 geplant. Die BEGO Medical AG ist bereits nach DIN ISO 9002 zertifiziert. **ZT**

ZT Adresse

BEGO Medical AG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Straße 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-1 78
Fax: 04 21/20 28-1 74
E-Mail: vertrieb@bego-medical.de
www.bego-medical.com

ANZEIGE



Starker Partner an Ihrer Seite

„Gemeinsam noch stärker!“ – dieses Motto prägt die Arbeit der VUZ seit der Gründung im Jahre 1995. Denn eines ist klar: Wenn es um steigenden Kostendruck, gesundheitspolitische Zwänge, höhere Qualitätsanforderungen der Zahnärzte und den immer stärkeren Einsatz von computerunterstützten Geräten geht, kann man in einer starken Gemeinschaft viel mehr bewegen als alleine.

Die Ziele der VUZ sind in der Satzung klar definiert:

- die Schaffung und Einhaltung anspruchsvoller Qualitätskriterien
- die Sicherung Ihrer wirtschaftlichen Existenz als VUZ-Partnerlabor

Um diese Ziele zu erreichen sind Anpassungen und Veränderungen notwendig, die bereits heute vorgenommen werden müssen.

Die VUZ bietet Ihnen Hilfsmittel an, um diese Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen.

Als starker Partner an Ihrer Seite unterstützen wir Sie in vielen Bereichen. Wenn Sie mehr über die VUZ wissen wollen, sprechen Sie am besten persönlich mit uns.

Ihr Ansprechpartner ist Jörg Teichert,
Telefon 0 23 63 - 73 93 0.

Oder schreiben Sie uns. Wir informieren Sie gern.



VUZ Markenprodukte
für die Zahntechnik
www.ek-dental.de

Vereinigung Umfassende
Zahntechnik
Emscher-Lippe-Str. 5
45711 Datteln
www.vuz.de



Qualitätsverbund
Zahntechnik

Sicherheit mit System – CARRARA® proTaction

Mit der neuen Produktlinie CARRARA proTaction weitet die Elephant Dental GmbH den Systemgedanken des CARRARA ORIGINAL SYSTEMS erneut aus. Bei „CARRARA proTaction“ handelt es sich jedoch nicht um neue Materialien. Mit CARRARA proTaction bietet der „Erfinder“ des Systemgedankens bei der Verarbeitung von Gold und Keramik dem Labor Sicherheit in einer neuen Form. Der Hersteller gibt bis zu fünf Jahre Garantie auf alle Arbeiten, die aus den millionenfach bewährten Legierungen des CARRARA ORIGINAL SYSTEMS mit dem Zusatz „proTaction“ und der Verblendkeramik CARRARA interaction hergestellt werden. Das besondere an der „proTaction“ Herstellergarantie ist der Leistungsumfang und die hinter dem Produkt stehende Philosophie. Im Gegensatz zu herkömmlichen Herstellergarantien übernimmt „proTaction“ alle bei einem Mangel an der zahntechnischen Versorgung entstehenden Kosten, von den Labor- und Materialkosten bis hin zu dem gesamten Zahnarzthonorar. Ohne betriebswirtschaftliche Risiken ist es dem zahntechnischen Meisterbetrieb mit „proTaction“ möglich, das zukünftig immer wichtiger werdende Marketinginstrument Garantiezusage für das eigene Labor zu nutzen. Mittels der Erfassungssoftware „CARRARA DATA“ können Kun-



den der Firma Elephant individuelle Garantiezusagen drucken und verwalten. Frei wählbare Garantiedauern zwischen 24 und 60 Monaten ermöglichen es dem Dentallabor, den Absatz außervertraglicher Leistungen und hochwertiger Versorgung aktiv zu unterstützen.

Elephant Dental hat sich zur Markteinführung von CARRARA proTaction etwas Besonderes einfallen lassen: Alle gewerblichen Labors haben die CARRARA proTaction-Infobroschüre mit der CARRARA SERVICE CD erhalten. Dort finden sich neben detaillierten Produktinformationen zu proTaction eine Fülle an weiteren Marketingtools für zahntechnische Meisterbetriebe. **ZT**

ZT Adresse

Elephant Dental GmbH
Dieselstraße 89 a
63165 Mühlheim a. M.
Tel.: 0 61 08/97 87 30
Fax: 0 61 08/97 87 60
E-Mail: info@eledent.de

Bonuspunkte für treue Kunden

Mit DeguSmile&more beim Einkaufen automatisch etwas auf die Seite legen

Das neue Prämiensystem von DeguDent belohnt die Treue der Kunden in ganz besonderer Weise und in ganz besonderer Währung – „DeguSmiles“ heißen die Prämienpunkte, die dem Teilnehmer nach dem Kauf von DeguDent-Produkten gutgeschrieben werden. Die Prämienpunkte kann er dann zu beliebiger Zeit gegen eine Vielzahl von Prämien eintauschen – darunter zahntechnische Produkte von DeguDent ebenso wie Dienstleis-

tungen, Fortbildungen und Events. Aber auch Sachprämien wie ein smart Cabrio oder eine Espressomaschine sind auf diese Weise günstig zu haben. Treue lohnt sich. Schon aber einer Bezugsmenge von jährlich 1.000 g Edelmetalllegierung plus einer Bestellsumme von 1.000 Euro in einer weiteren Produktgruppe ist man dabei. Der DeguSmile&more Teilnehmer sammelt ab dem Zeitpunkt seiner Anmeldung 100 Degu-

Smiles pro 100 g Gramm Edelmetalllegierung und 100 DeguSmiles pro 1.000 Euro Umsatz in einer anderen Produktgruppe von DeguDent. Wer DeguDent gleich in mehreren Materialgruppen die Treue hält, wird bei der Jahresendabrechnung noch reichhaltiger belohnt. Werden etwa neben der Legierung aus zwei weiteren Produktgruppen jährlich Waren in Höhe von mindestens 1.000 Euro bestellt, ist ein zu-

sätzlicher Treuebonus von 10 Prozent fällig, bei drei Produktgruppen sind es 20 Prozent, bei vier 30 Prozent, und bei Bestellungen aus allen sieben Produktgruppen ergibt sich ein stattlicher Treuebonus von zusätzlich 50 Prozent auf das DeguSmiles-Konto. Kunden, die bei DeguDent über das Internet shoppen, kennen das Prinzip der Prämienpunkte bereits, und selbstverständlich bleibt ihnen dieser OnlineBonus weiterhin erhalten. Mit De-



guSmile&more gewinnt das System aber eine ganz neue Größenordnung.

Wer von dem Prämiensystem DeguSmile&more künftig profitieren möchte, kann sich ab sofort schriftlich bei DeguDent in Hanau-Wolfgang, per Fax unter 0 61 81/59 59 62 oder auch im Internet unter www.degusmiles-und-more.de anmelden. **ZT**

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

Zahntechnik einmal ganz anders

Mit seiner Website setzt das Labor Hans Fuhr Akzente in der Kundenkommunikation

Lange schon ist die Domain www.dentallabor.de im Besitz des Dentallabors Hans Fuhr. Doch bis vor zwei Monaten war hierunter lediglich eine Visitenkarte abgelegt. Mittlerweile ist aus der einstigen „Baustelle“ ein professionelles Informationsportal für Zahnärzte, Labore und Patienten geworden. Unter dem Motto „Schöne Zähne – schönes Lachen“ präsentiert nun das Kölner Labor seine neue Website.

Über insgesamt sieben Rubriken kann der Besucher in die Zahntechnik-Welt abtauchen. Unter der Rubrik „Service“ beispielsweise sind eine Fülle von Serviceleistungen aufgeführt, mit denen die Kölner ihre Kunden begeistern möchten. Von einer individuellen Zahnfarbbestimmung im Labor, über Beratung in Sachen Praxismanagement bis hin zu Fortbildungsangeboten und Workshops können sowohl Patienten

als auch Zahnärzte und Dental Labore von dem Dienstleistungsprogramm der Kölner profitieren. Neben der Rubrik „Technik“, unter der sachlich aufbereitete Informationen über zahntechnische Produkte und Techniken einsehbar sind, besteht für Besucher der Site außerdem die Möglichkeit, aus einem umfangreichen, extra eingerichteten Download-Repertoire zu schöpfen. Daneben können sich Patienten in einer



gesonderten Rubrik einen Überblick über den heutigen Stand der Zahntechnik verschaffen und Wissenswertes über Billigzahnersatz, Implantate und vieles mehr erfahren.

Was sich angesichts des umfangreichen Informationsangebotes wie eine anstrengende Reise durch einen Datenschlingel anhört, kann in Wirklichkeit als ein angenehmer Spaziergang durch einen mit Wegweiser versehenen Wald verglichen werden. Dafür sorgt nicht nur die gute Navigation durch das Angebot, auch die grafische Gestaltung besticht durch eine übersichtliche, klare Strukturierung der

Inhalte sowie einer dezenten Farbgebung. Zufriedene, informierte und entspannte Kunden – das ist schließlich auch das Ziel des seit 40 Jahren bestehenden Meisterlabors. **ZT**

ZT Adresse

Dental-Labor Hans Fuhr GmbH & Co. KG
Rubensstraße 18–22
50676 Köln
Tel.: 02 21/3 10 87 60
Fax: 02 21/21 85 87
E-Mail: info@dentallabor.de
www.dentallabor.de

Designpreis für VITA

Auszeichnung für die VITAVM 7 Keramik-Flasche

Die neue Feinstruktur-Keramik zur Verblendung von vollkeramischen Gerüsten der VITA Zahnfabrik – VITAVM 7 – wurde von den Anwendern in den Laboren bereits sehr ge-

lobt. Die neue Generation in der Keramik findet ihren Ausdruck auch in der neu gestalteten Flasche mit größerer Funktionalität und ansprechendem Design. Das ergonomische Hand-

ling im tagtäglichen Umgang mit der neuen VITAVM 7-Flasche wurde von den anwendenden Zahntechnikern begeistert kommentiert. Die in enger Kooperation zwischen VITA (Bad Säckingen, Deutschland) und dem renommierten Designunternehmen Meyer-Hayoz Design Engineering (Konstanz, Deutschland) entwickelte Design der VITAVM 7-Flasche wurde gerade in Shanghai mit einem international bedeutenden Designpreis – dem iF Design Award China – ausgezeichnet. Der iF Design Award China wurde dieses Jahr erstmals im Rahmen der CeBit Asia in Shanghai vergeben. Ausgeschrieben wurde dieser Preis von dem wohl renommiertesten Designinstitut, dem iF Design Forum Hannover. Jury-Kriterien für die Auszeichnung waren u. a. Designqualität, Materialauswahl, Umweltfreund-

lichkeit, Ergonomie und Funktionalität, Sicherheit und Gebrauchsvisualisierung. Die Preisübergabe an die VITA Zahnfabrik fand im Rahmen einer Feier am 18. September 2003 im Beisein des Leiters der Export-Abteilung der VITA, Herrn Michael Kannieß, sowie dem Chefdesigner Herrn Wolfgang Meyer-Hayoz in Shanghai in Anwesenheit hoher Würdenträger aus Politik, Wissenschaft und Wirtschaft statt. VITA betrachtet die Auszeichnung der VITAVM7-Flasche und deren Aufnahme in die Top Selection als Bestätigung ihrer Philosophie, innovative und gleichzeitig anwenderfreundliche Lösungen ihren Kunden zu bieten. **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79704 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/56 22 22
E-Mail: info@vita-in-ceram.de
www.vita-in-ceram.de

Forschungspreis 2003

Zum Thema Vollkeramische Restaurationen ausgeschriebener Forschungspreis

In der Überzeugung, dass Forschung, Klinik und Technik aufeinander angewiesen sind, tritt die „Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V.“ traditionsgemäß mit der Ausschreibung des Forschungspreises 2003 an die Fachwelt heran. Der Preis soll Zahnärzte sowie Wissenschaftler und besonders Arbeitsgruppen motivieren, Arbeiten zum Werkstoff Keramik und zu vollkeramischen Restaurationen einzureichen. Im Rahmen des Themas werden klinische Untersuchungen angenommen, die auch die zahntechnische Ausführung im Labor umfassen können. Deshalb können auch die ausführenden Zahntechniker als Mitglieder von Arbeitsgruppen teilnehmen. Materialtechnische Untersuchungen mit Vollkeramiken sind ebenfalls im Fokus der Ausschreibung. Auch klini-

sche Arbeiten werden geschätzt, die sich mit der computergestützten Fertigung (CAD/CAM) und Eingliederung von vollkeramischen Kronen, Brückengerüsten und Implantat-Suprakonstruktionen befassen. Der Forschungspreis ist mit 3.600 Euro dotiert. Einsendeschluss ist der 28. Februar 2004 (Poststempel). Die Publikation der Preisträger-Arbeit in einer englischsprachigen Fachzeitung ist vorgesehen. **ZT**

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Nähere Angaben zum Procedure über www.agkeramik.de oder Unterlagen anfordern von Frau Iris Neuweiler, Geschäftsstelle Arbeitsgemeinschaft Keramik, Postfach 10 01 17, 76255 Ettlingen, Tel.: 07 21/9 45 29 29, E-Mail: info@agkeramik.de



Neu gestalteten Flasche mit größerer Funktionalität und ansprechendem Design.

Kunst und Arbeitswelt

DT&SHOP veranstaltete den 3. Internationalen Künstlerwettbewerb

Haben Kunst und Arbeitswelt etwas gemeinsam? „Ja durchaus“, meint Eva Maria Roer, Inhaberin und Geschäftsführerin von DT&SHOP. Seit Mitte der 80er Jahre ist Kunst als Katalogtitel eines

der Erkennungsmerkmale des DT&SHOP Kataloges. „Es ist mir ein inneres Bedürfnis, nicht nur meine Kunstliebe zu befriedigen, sondern sie mit anderen, meinen MitarbeiterInnen zu teilen, weil

ich der tiefen Überzeugung bin, dass ein ästhetisches Umfeld einen positiven Effekt auf das Arbeitsklima hat“, so die Kunstsammlerin Eva Maria Roer. Daher ist es naheliegend, dass das Firmengebäude von DT&SHOP von einer anschaulichen Menge Exponate der modernen Kunst geschmückt wird. Aus ihrer Liebe zur modernen Kunst entwickelte die innovative Unternehmerin die Idee, junge Künstler zu fördern und ihnen Gelegenheit zu geben, ihre Werke einer breiten Öffentlichkeit vorzustellen. 1996 veranstaltete sie daher den ersten Künstlerwettbewerb. Der Sieger stellte mit seinem Bild ein Jahr lang den Katalogtitel. Bereits im folgenden Jahr fand der zweite Künstlerwettbewerb statt. Das Jubiläumsjahr 2003 (25 Jahre DT&SHOP) bot sich als geeigneter Zeitpunkt für den 3. Internationalen Künstlerwettbewerb an. Erstmals ist damit eine öffentliche Ausstellung der Exponate verbunden, die vom 26.10.03 bis zum 6.01.04 im „Kleinen Kursaal“ von Bad Bocklet stattfindet. Dort sind die Bilder täglich von 13.00 Uhr bis 17.00 Uhr zu sehen. Am 25. Oktober wurde von einer Jury, bestehend aus einem fünfköpfigen Fachgremium, gebildet von Elisabeth Hirnickel (Galeristin), Marina Alt-Schäfer (Künstlerin), Maria Meier (Künstlerin), Peter Foeller (Künstler) und Eva

Maria Roer die ersten drei Sieger aus 116 ausgestellten Exponaten ermittelt. Im Vorfeld waren über 1.000 Fotos eingegangen, aus denen eine Vorauswahl getroffen wurde. Den mit 5.000 € dotierten 1. Platz erhielt das Bild mit dem Titel „Tiefe Einsichten VII“ von Michael Krähler aus Kichentellinsfurt. Der zweite Preis mit 2.000 € ging an Sabine Schellin aus Hamburg für ihr Werk „Bits of Art History I“. Sie hatte bereits beim zweiten Künstlerwettbewerb von DT&SHOP den 2. Platz belegt. Den 3. Platz mit 1.000 € erhielt Olaf Kramzik aus Kassel für seinen chromogenen Farbauszug, auf dem eine witzige Komposition von werkelnden Menschen an einem überlebensgroßen Gebiss zu sehen ist. Die große Resonanz auf den Künstlerwettbewerb

bestärkt Eva Maria Roer in ihrer Liebe zur Kunst. So dürfen sich alle Kunstbegeisterten schon jetzt auf einen weiteren Künstlerwettbewerb freuen. Man kann nur hoffen, dass Mäzene, wie die Unternehmerin Eva Maria Roer, weiterhin Kunst und Kultur unterstützen, damit viele Menschen die Gelegenheit erhalten, sich mit Kunst und Künstlern auseinander zu setzen. **ZT**

ZT Adresse

DT&SHOP
Mangelsfeld 11–15
97708 Bad Bocklet
Tel.: 0 97 08/9 09-1 00
Fax: 0 97 08/9 09-1 25
E-Mail: info@dt-shop.com
www.dt-shop.de



Eva Maria Roer (links) mit den Mitgliedern der Fachjury.

ZT Veranstaltungen Dezember 2003/Januar 2004

| Datum | Ort | Veranstaltung | Info |
|----------------------|-----------------|---|--|
| Dezember 2003 | | | |
| 9.12. | Rosbach | dialog und dialog-occlusal, Schütz Dental GmbH | Fr. Achenbach, Tel.: 0 60 03/ 814 620 oder 630 |
| 9.12. | Hanau | Kiss erleben – Tagesworkshop, DeguDent GmbH | Fr. Bäsle, Tel.: 0 61 81/59 58 82 |
| 9.12. | Bad Homburg | Phaserworkshop, primotec | Hr. Krieger, Tel.: 0 61 72/9 97 70 11 |
| 9./10.12. | Dresden | Cercon smart ceramics „Aufbau-Kurs“, DeguDent GmbH | Fr. Wehsener, Tel.: 03 51/4 66 77 77 |
| 10.12. | Düsseldorf | Der Konflikt als Chance: Konflikte im Betrieb erfolgreich bewältigen Zahntechnik-Innung Düsseldorf | Fr. Frilling, Tel.: 02 11/4 30 76 11 |
| 9./10.12. | Dresden | Zirkonoxid-Technologie „Aufbau-Kurs“, DeguDent GmbH | Fr. Wehsener, Tel.: 03 51/ 4 66 77 77 |
| 10.12. | Rosbach | Keramik I, NUANCE „first touch“, Schütz Dental GmbH | Fr. Achenbach, Tel.: 0 60 03/ 814 620 oder 630 |
| 10.12. | Bad Homburg | Metacon – lichterhärtendes Wachs. Einführungskurs, primotec | Hr. Krieger, Tel.: 0 61 72/9 97 70 11 |
| 10./11.12. | Hannover | Vollkeramik Cergo/Laminat Veneers, DeguDent GmbH | Fr. Remus, Tel.: 05 11/ 9 62 95 11 |
| 12.12. | Westerburg | Konzept der substanzschonenden, funktionellen und ästhetischen Front- und Seitenzahnrestauration Wieland Dental & Technik GmbH & Co. KG/Westerburger Kontakte | Fr. Schüchen, Tel.: 0 26 63/39 66 |
| 12./13.12. | Delmenhorst | Zahnformen und Oberfläche mit der Schichtkeramik – EVOLUTION® E7 | Fr. Kilian, Tel.: 0 91 29/4 03 02 10 |
| 13.12. | Wien | Das Einzelzahnimplantat. Einfach oder komplex. Replace Select und Procera. Teil 2, Nobel Biocare | Fr. Zak, Tel.: 0 27 42/31 00 11 |
| 16.12. | Hannover | Kiss erleben – Tagesworkshop, DeguDent GmbH | Fr. Remus, Tel.: 05 11/9 62 95 11 |
| 16.12. | Zellik/Belgien | C&B&I (Kronen und Brücken und Implantate) Workshop Dutch, | Fr. Philippart, Tel.: +32 2 467 41 72 |
| 16.12. | Kelkheim/Ts. | DCS- Frässystem Workshop, DCS-Schulungszentrum | Hr. Ahlmann, Tel.: 0 61 95/ 97 76 20 |
| 17.–19.12. | Kelkheim/Ts. | DCS- Frässystem Bedienschulung, DCS- Schulungszentrum Nobel Biocare | Hr. Ahlmann, Tel.: 0 61 95/97 76 20 |
| 18.12. | Hannover | Kiss erleben – Tagesworkshop, DeguDent GmbH | Fr. Remus, Tel.: 05 11/9 62 95 11 |
| Januar 2004 | | | |
| 9.1.–11.1. | München | Modellherstellung/ Meisterprüfung, Meisterschule für Zahntechniker in München | H.-J. Stecher ZTM, Tel.: 0 89/41 60 02 32 |
| 14.1. | | Prothetik/Opti-Cast, bredent GmbH, Bredent-Referent | weitere Informationen und Anmeldung über www.bredent.de |
| 16./17.1. | Westerburg | FTG: Aufbisschiene für Zahntechniker, Wieland Dental & Technik GmbH & Co. KG/Westerburger Kontakte | Fr. Schüchen, Tel.: 0 26 63/39 66 |
| 16.1.–18.1. | München | Kombi-Kurs, Meisterschule für Zahntechniker in München | H.-J. Stecher ZTM, Tel.: 0 89/41 60 02 32 |
| 17.1. | Ulm-Seligweiler | Staub™ Cranial – Qualität mit System, Staub GmbH Cranial | Fr. Traub, Tel.: 07 31/8 40 75 |
| 20.1. | Gieboldehausen | Phaserkurs, primotec | Hr. Krieger, Tel.: 0 61 72/9 97 70 11 |
| 23./24.1. | Frankfurt | „Erfolgsfaktor Kommunikation“ – 10. Marketing Kongress, DeguDent GmbH | Hr. Mayer, Tel.: 0 61 81/59 57 03 |
| 23./24.1. | Salzburg | Authentic-Fortgeschrittene, anaxdent GmbH | Fr. Holzmann, Tel.: 0711/6 20 09 20 |
| 23.1.–25.1. | München | Kombi-Kurs, Meisterschule für Zahntechniker in München | H.-J. Stecher ZTM, Tel.: 0 89/41 60 02 32 |
| 26.1. | | Frästechnik, bredent GmbH | weitere Informationen und Anmeldung über www.bredent.de, Karl Heinz Einsmann |
| 29.1. | | Klammer- Modellguss, bredent GmbH | weitere Informationen und Anmeldung über www.bredent.de, Helmut Schäd |
| 29./30.1. | Ispringen | Kronen und Brücken edelmetallfrei, Dentaform J.P. Winkelstroeter KG | Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 79 |
| 30./31.1. | München | Deutscher Kongress – C&B&I (Kronen und Brücken und Implantate), Nobel Biocare | fortbildung@nobelbiocare.com |
| Frühjahr 2004 | München | (abhängig von Teilnehmerzahl) Kombi-Kurs, Meisterschule für Zahntechniker in München | H.-J. Stecher ZTM, Tel.: 0 89/41 60 02 32 |

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.

Pro Zeile max. 30 Zeichen.

Stempel/Unterschrift _____

ZT Kleinanzeigen

ZT Reise & Erholung

Sri Lanka
Luxus Kolonialstil-Villa im 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

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

ZT Reisebüro

Canada
USA

Reisen mit dem Wohnmobil

Canada: 3-wöchige Einwegmiete Von West nach Ost
in komfortablen Wohnmobilen, Alle Fahrzeuge Modelljahr 2003! Komplettreise inkl. Linienflug ab/bis allen deutschen Flughäfen, 1 Hotelübernachtung, 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

Sie sind an einer **vielseitigen, methodisch-wissenschaftlichen und praktischen** Lehrtätigkeit als versierter Fachmann und Zahntechnikermeister mit umfangreicher Erfahrung in allen Gebieten der Zahntechnik und der Techniker- und Meisterschule interessiert? Dann haben wir für Sie eine überaus interessante, anspruchsvolle und zukunftsichere Aufgabe bereit! Zuschriften unter Chiffre 20047.

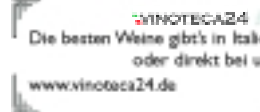
Exkl. Landhaus am See
reetged., Mecklenb. Schweiz, Sandstrand, Steg, Sauna, 2 FeWo je 130 m², bis 8 Pers., Kamin, Galerieraum Preise: 485,- bis 1.329,- €/Woche Tel.: 0 30/3 23 58 93; www.derfuchsbau.de

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

ZT Verschiedenes

Karteitaschen für Zahnärzte
Neues Design, 21 x 15,4 cm 4s und Einstecklasche (200 St. nur 49,00 €) planimed Praxisservice Fon 0 76 65/93 24-82 Fax -83

ZT Weinversand



ZT Finanzberatung
www.delevie.de

ZT Geldmarkt

NDAC

Niedersächsischer Aktienclub

„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

ZT Versicherung

www.berufsunfaehigkeit-versichern.de

Gewerbliche Kleinanzeigen in **ZT** über:

Life!

media

Anzeigen-Service für den **ZT**-Markt

Gewerbliche Anzeigen nur 3,00 € pro mm

ANSPRECHPARTNERIN

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

nächster Erscheinungstermin: 16. Januar 2004
Anzeigenschluss: 2. Januar 2004

