

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Regionale Anpassung	Eigenkapitalbeschaffung III	IDF-Fernkurs Zahntechnik	Titan-Technologie
ZT sprach mit MdB Eckhart Lewering über den bundeseinheitlichen Durchschnittspreis für zahntechnische Leistungen.	Der letzte Teil unserer Serie stellt die Unternehmensbeteiligung als Vermögensanlage- bzw. zusätzliche Altersvorsorge vor.	Am Institut für Dentale Fernschulung können sich Laborangestellte nebenberuflich auf die Prüfung zum Zahntechniker vorbereiten.	ZTM Ottmar Schwab entwickelte am Beispiel Titan einen detaillierten Erfolgsplan zur Einführung neuer Technologien im Labor.
ZT Politik_6	ZT Wirtschaft_11	ZT Ausbildung_13	ZT Technik_15

Überraschende Ergebnisse rund um privaten Zusatzschutz Spitzenposition für Zahnersatz

Die Continentale-Studie 2003 zeigt: Für gesetzlich Versicherte ist Zahnersatz die wichtigste Leistung, die eine private Zusatzversicherung bieten kann.

(kh) – Das jüngst verabschiedete Reformgesetz hat uns eines mit aller Deutlichkeit vor Augen geführt: Es gibt keine Garantie für alle notwendigen medizinischen Leistungen in der ge-

setztversicherungen“ findet sich in der Continentale-Studie 2003. In Zusammenarbeit mit dem Meinungsforschungsinstitut Emnid wurden bundesweit 1.247 Personen im Alter ab 25 Jah-

lautet nämlich, dass diejenigen, die informiert sind, ein wesentlich größeres Interesse an privatem Zusatzschutz zeigen. Und noch ein überraschendes Ergebnis hält die Studie bereit: Bei der Frage, welche Leistungen von Zusatzversicherungen für die Versicherten interessant sind, wurde am häufigsten Zahnersatz genannt (28 %). Mit Abstand folgen „mehr Leistungen für Vorsorgeuntersuchungen“ (14 %) und „1- oder 2-Bett-Zimmer bei stationärer Behandlung“ (13 %). Die Macher der Studie wollten zudem wissen, welche Leistungen privater Zusatzversicherungen die Versicherten als wichtig erachten, wenn man ihnen die gesamte



setzlichen Krankenversicherung (GKV). Vor diesem Hintergrund erhalten private Zusatzversicherungen, deren Leistungen nicht gekürzt werden dürfen, eine immer größere Bedeutung. Aber ist die Leistungsgarantie des privaten Zusatzschutzes bei den gesetzlich Versicherten überhaupt bekannt? Die Antwort auf diese und viele andere Fragen zum Thema „private Zu-

versicherung“ befragt. Und das Ergebnis überrascht: Gesetzlich Versicherte sind schlecht informiert. Nicht einmal jeder Fünfte weiß, dass die Leistungen einer privaten Zusatzversicherung ein Leben lang garantiert sind. Die Kenntnis der Leistungsgarantie ist jedoch ein bedeutender Faktor für die Einstellung der GKV-Versicherten zu Zusatzversicherungen. Ein Fazit der Studie

Auswahl an Möglichkeiten zeigt. Hier ergibt sich ein ganz anderes Bild. Während Zahnersatz und Vorsorgeuntersuchungen ihre Spitzenpositionen behaupten, belegt die Unterbringung in einem 1- oder 2-Bett-Zimmer nur noch Rang 8. Hingegen gewinnen die Leistungen Krankengeld und freie Krankenhauswahl für die Versicherten an Bedeutung. **zt**

In 41 Berufen bleibt Meisterbrief Voraussetzung für Selbstständigkeit Rechtsklarheit für das Handwerk

Bundestag beschließt Vorschlag des Vermittlungsausschusses zur Novellierung der Handwerksordnung. Trotz deutlicher Nachbesserungen weisen Gesetze erhebliche Defizite auf.

Berlin (cs) – Nachdem man Mitte Dezember letzten Jahres im Vermittlungsausschuss eine Einigung bezüglich der neuen Handwerksordnung (HwO) erzielen konnte, hat der Bundestag diese nun verabschiedet. Voraussichtlich mit Wirkung zum 1.1.2004 wird demnach nur noch in 41 (u.a. Zahntechniker) statt bisher in 94 Handwerksberufen der Meisterbrief die Voraussetzung zur Zulassung sein (Neue Anlage A HwO). Bei dieser Festlegung gelten neben der „Gefahrengeignetheit“ auch eine überdurchschnittlich hohe Ausbildungsplatzquote der jeweiligen Berufe als Kriterium für eine Aufnahme in die Liste A der HwO. Außerdem wurde beschlossen, dass Altgesellen sich künftig nach sechs Jahren selbstständig machen können, vorausgesetzt sie waren davon vier Jahre in leitender Position tätig (§ 7b

HwO). Dies gilt für alle weiteren eingetragenen 41 Handwerksberufe mit einigen Ausnahmen (z.B. Zahntechniker). In der kleinen Handwerksnovelle wurde u.a. die Unterscheidung zwischen wesentlichen und nicht wesentlichen Tätigkeiten deutlicher gefasst. So sind z.B. Tätigkeiten, die innerhalb von drei Monaten erlernbar, oder aber für das Gesamtbild des betreffenden Gewerbes der Anlage A nebensächlich sind, keine für ein Handwerk wesentlichen Tätigkeiten und daher nicht dem Meisterzwang unterliegend. Mit dem Kompromiss zur Novellierung ist nun „Rechtsklarheit für das Handwerk geschaffen worden. Die monatelange Verunsicherung in den Betrieben und Handwerksorganisationen ist damit endlich beendet“, so Dieter Philipp, Präsident des Zentralverbandes

des Deutschen Handwerks (ZDH). Zwar konnten einige Punkte des ursprünglichen Gesetzesentwurfes der Bundesregierung noch nachgebessert werden, jedoch „weisen die Gesetze nach wie vor schwerwiegende Defizite auf“, stellt Philipp fest. Vor allem der Wegfall der Pflicht zur Meisterprüfung für eine Vielzahl von Handwerken und das „damit verbundene kontraproduktive Signal einer Dequalifizierungspolitik“ stoßen angesichts der wachsenden Bedeutung von Bildung und Qualifizierung im weltweiten Wettbewerb beim ZDH-Präsidenten auf Unverständnis. So müsse in Zukunft das Augenmerk noch mehr darauf gerichtet werden, dass auch in Berufen, in denen der Meisterbrief künftig nicht mehr Voraussetzung zur Zulassung ist, dieser das Gütesiegel für Qualität bleibt. **zt**

Lewering: „Bundesdurchschnittspreise waren zwangsläufig“ Angleichung an Westen steht

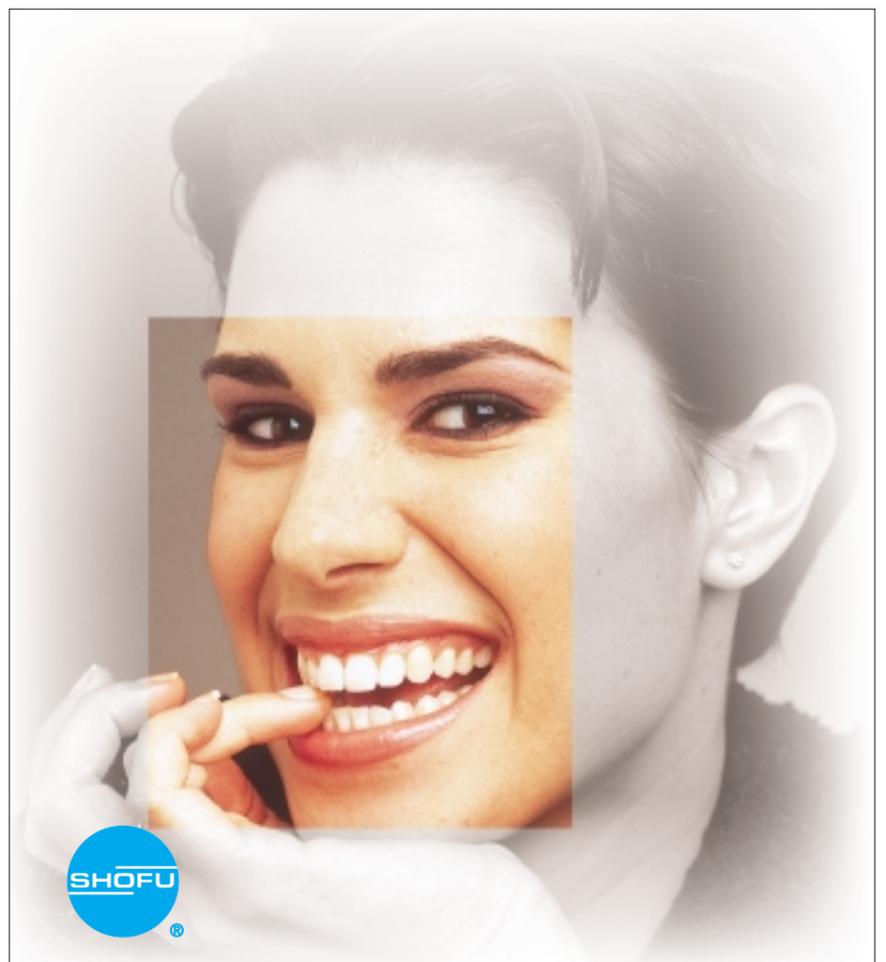
MdB Eckhart Lewering (SPD) vertritt während des GMG-Gesetzgebungsverfahrens intensiv die Interessen der Zahntechniker im Bundesausschuss für Gesundheit und Soziale Sicherung.

Berlin (rd) – Dass die Festlegung eines bundesweiten, einheitlichen Durchschnittspreises eine zwangsläufige Folge der Festzuschüsse sei, bekräftigte der Abgeordnete Lewering in einem ZT-Interview. Für ihn ist dabei entscheidend, dass die Versicherten bundesweit einen einheitlichen Beitrag in die neu abzuschließende ZE-Versicherung zahlen müssen. Somit gäbe es dann auch einen einheitlichen Anspruch auf Zahnersatz sowie auf einen einheitlichen Festzuschuss. Dass es zu einer 5%igen Korridor-Regelung möglicher Ab-

weichung vom Bundesdurchschnittspreis gekommen ist, sei vom VDZI ausdrücklich gewünscht worden. Ob es dabei Abschlüsse über dem Durchschnittspreis gäbe, sei „Verhandlungsgeschick“ der einzelnen Vertragspartner. In Frage gestellt hat Lewering auch den großen Preisunterschied für zahntechnische Leistungen zwischen den Bundesländern. So ist es laut Lewering durchaus bekannt, dass die Höhe der Vergütung nicht alleine von Produktionskosten abhängt, sondern auch von der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der

Versicherten. Somit wurde auch diese Überlegung in die Gestaltung des GMG eingebracht. Dem Begehren der Zahntechniker, die 5-Prozent-Absenkung vom Beginn des Jahres zuzunehmen, erteilte Lewering eine Absage. Zur Konsolidierung der GKV-Finanzien müssten auch die Zahntechniker ihren Beitrag leisten. Lobend äußerte er sich über die Vertreter der ostdeutschen Zahntechniker, die „immer sehr gut informiert“ und „stets am Ball“ geblieben seien.

ZT Politik_3



ANZEIGE

ZT Kurznotiert

Ausländische Handwerksbetriebe müssen sich auch dann nicht in die Handwerksrolle eintragen, wenn sie oft oder regelmäßig in Deutschland arbeiten. Dies entschied der Europäische Gerichtshof Anfang Dezember. Bereits vor drei Jahren hatten die Richter in Luxemburg ausländische Betriebe von strengen Zutrittsregeln befreit. Seitdem klagen deutsche Handwerker über so genannte Inländerdiskriminierung, da sie strengere Kriterien als ihre ausländischen Kollegen aus der EU erfüllen müssen. (Süddeutsche Zeitung)

Keine 10 Euro dabei? Kein Problem, denn die Praxisgebühr kann auch über Handy bezahlt werden. Dafür muss der Patient lediglich eine vom Arzt über das Internet beantragte Bezahl-Telefonnummer anwählen. Der Arzt erhält daraufhin eine E-Mail mit einer Zahlungsbestätigung. Die Auszahlung der Gebühr an den Arzt erfolgt über die Telekom-Abrechnung. Die Zahlung über Handy ist einfach, dafür aber auch teuer – zumindest für den Patienten: zwei Euro für die Telekom und 0,80 Euro für den Serviceprovider kostet die bargeldlose Zahlung. (zahn-online)

Bis auf Berlins Wirtschaftsminister Harald Wolf (SPD) lehnen die Wirtschaftsminister der Bundesländer die Einführung einer Ausbildungsplatzabgabe ab. Auf ihrer Tagung in Magdeburg erklärte Sachsen-Anhalts Wirtschaftsminister Horst Rehberger (FDP): „Allein die Feststellung und Erhebung einer solchen Abgabe würde viele Millionen Euro kosten.“ Niemand könne daran interessiert sein, neue Jobs in Amtsstuben statt in Unternehmen zu schaffen. (Deutsche Handwerkszeitung)

Praxisgebühr – die Mehrheit der Deutschen schränkt deshalb ihre Arztbesuche nicht ein. Insgesamt 87 Prozent der Deutschen bekundeten in einer Forsa-Umfrage, dass sie in Zukunft nicht seltener zum Arzt gehen, weil nun eine Praxisgebühr verlangt wird. Am wenigsten von der finanziellen Belastung betroffen fühlen sich Beamte und Selbstständige – nur vier Prozent der Befragten gaben an, ihre Arztbesuche verringern zu wollen. Hingegen haben sich 26 Prozent der Arbeiter vorgenommen, in Zukunft seltener zum Arzt zu gehen. (ots)

ZT Anmerkung der Redaktion

In der Dezember-Ausgabe der ZT Zahntechnik Zeitung hat sich leider ein Druckfehler eingeschlichen. Im Artikel „Innungen aus VDZI ausgetreten“ auf Seite 1 hieß es fälschlicherweise, dass der Austritt der Innungen Nord- und Südbayern laut satzungsgemäßer Kündigungsfrist zum 31.12.2003 erfolgen würde. Das korrekte Austrittsdatum ist jedoch der 31.12.2004.

Gebühr beschert Mehraufwand

Zeit und Geld – das kostet die Ärzteschaft die Einführung der Praxisgebühr/ Endlich Einigung zum Inkasso-Risiko bei Zahnärzten

(kh) – Eine Woche nach dem Start der Praxisgebühr hat die Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV) die Kosten für den Arzt mit 0,90 Euro je Patient und Quartal beziffert. Bei Mahnungen verdoppelt sich dieser Aufwand. Zu den Verwaltungskosten kommt ein immenser Zeitaufwand hinzu, den die Arztpraxen zu tragen haben. So müssen bei jedem Patienten sogenannte Zusatzgebührenordnungsnummern in den Computer eingegeben werden. Nummer 8032 beispielsweise steht für Patienten, die von der Gebühr befreit sind, Nummer 8040 für einen Vorsorgefall, bei dem nichts fällig wird, und so weiter – für die Helferinnen bedeutet dies ein Kampf durch einen Zahlenschwengel. Dann müssen

Quittungen ausgestellt und Überweisungsscheine sortiert werden. Auch dies ein zusätzlicher Zeitaufwand, denn einige Patienten forderten gleich nach der Entrichtung der Gebühr bis zu zehn Überweisungen zu Fachärzten. Bei den Patienten ist von Unmut oder Verärgerung jedoch nichts zu spüren, berichtet die Berliner Morgenpost: Die meisten Patienten bräuchten nicht nur das Geld, sondern auch Verständnis für die Gebühr mit. Seit Jahresbeginn müssen alle Patienten einmal im Quartal eine Gebühr von 10 Euro zahlen, wenn sie einen Arzt aufsuchen. Ausnahmen gelten unter anderem für Krebsvorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen – hier wird

keine Gebühr fällig. Säumigen Zahlern müssen die Ärzte unter eigenem Aufwand zunächst eine Zahlungserinnerung schicken, dann übernimmt die Kassenärztliche Vereinigung das Mahnverfahren. So sieht es der Kompromiss vor, den die Krankenkassen und Kassenärztlichen Vereinigungen Ende letzten Jahres ausgehandelt hatten. Keine Einigung dagegen erzielten Kassen und Kassenärztliche Bundesvereinigung (KZVB). Erst mit dem Schiedsspruch, den das Bundesschiedsamt Anfang Januar gefällt hat, gibt es nun auch im zahnärztlichen Bereich verbindliche Richtlinien zur Gebührenfreiheit und dem Inkasso-Risiko. So bleiben zwei Kontrolluntersu-

chungen jährlich zuzahlungsfrei und zwar inklusive bestimmter diagnostischer und präventiver Leistungen wie beispielsweise Röntgen oder Zahnsteinentfernung. Nach dem Urteil des Schiedsamtes tragen auch die Zahnärzte kein Inkasso-Risiko für die Praxisgebühr. Wenn ein Patient nicht zahlen will, müssen sie eine Zahlungsaufforderung verschicken – bleibt die Zahlung weiter aus, muss sich die Krankenkasse um das Problem kümmern. **ZT**

ANZEIGE



ZT Schreiben Sie uns!

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

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



Zahnersatz: Bleiben oder Kasse wechseln?

Preis-Leistungs-Verhältnis wird in Zukunft noch genauer unter die Lupe genommen

(eb) – Zwar ist die Ausgliederung des Zahnersatzes aus der GKV ab 2005 beschlossen worden, dennoch weiß bisher niemand so genau, wie die damit verbundenen Neuregelungen rund um ZE-Zusatzversicherungen letztendlich aussehen werden. Verschiedene, von den Kassen in Auftrag gegebene Umfragen demoskopischer Institute sollten die derzeitige Stimmung der Bürger zu diesem Thema herausfinden. Das Ergebnis: Es herrscht allgemeine Verunsicherung. Soll ich nun bei meiner Krankenkasse bleiben oder wechseln? Dass diese Frage gar nicht so leicht zu beantworten ist, zeigen die Umfragergebnisse. So hängen die Antworten vor allem von drei Faktoren ab: Alter, Bil-

dingsgrad und Einkommen. Laut einer Emnid-Umfrage sind beispielsweise 76 % der GKV-Versicherten mit den Leistungen ihrer Kasse zufrieden. Für 26 % stellt die Anhebung der Versicherungspflichtgrenze einen Grund dar, über einen Wechsel nachzudenken, wobei dies zumeist auf die Gruppe der 30-bis 40-Jährigen zutrifft. Bereits 10 % der Versicherten haben sich für eine private Zusatzversicherung entschieden. Bei den Befragungen wurde ein offener Zusammenhang zwischen der Bereitschaft zum Kassenwechsel sowie dem Bildungsgrad der Versicherten festgestellt. Demnach wollen mehr als drei Viertel bis 90 % mit Berufs-

oder Volksschulabschluss beim Zahnersatz ihrer Kasse treu bleiben. Bei den Akademikern bzw. Versicherten mit Abitur sind es zwischen 50-70 %. Auch die demoskopische Erhebung der Unternehmensberatung MSR Consulting Group weist keine nennenswerte Abweichung von den Emnid-Ergebnissen auf. Schaut man sich diese Studie genauer an, plant jeder Fünfte einen Wechsel. Hierbei würden sich die Versicherten stärker am Preis-Leistungs-Verhältnis der einzelnen Kassen orientieren, wobei besonders Jüngere zu einem Wechsel bereit sind. Aber auch Einkommensverhältnisse und Bildungsgrad spielen eine erhebliche Rolle. So sind z.B. Geringverdiener mit einem

Einkommen unter 1.000 €/Monat nicht an einer Umorientierung interessiert. Alles in allem kann man sagen, dass Befragte, die sich gut über die einzelnen Leistungen der jeweiligen Kassen informiert haben, eher zu einem Wechsel neigen. Folgt man den Befragungen insgesamt, machen deren Ergebnisse deutlich, dass es tendenziell eine größere Zufriedenheit bei den privat Versicherten gibt. Bei den gesetzlich Versicherten sind es gerade mal 50 %, die sich als „sehr zufrieden“ über die Leistungen ihrer Kasse äußerten. Dies hängt vor allem mit den zunehmenden Leistungseinschränkungen bei den GKV zusammen, von denen immer mehr Menschen betroffen sind. **ZT**

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

Dirk Hein (dh)
(Assistenz Chefredaktion)
Tel.: 03 71/52 86-0
E-Mail: dirk_hein@web.de

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

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

Eva Christina Börner (eb), M.A.
(Redaktionsassistentin)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 06
E-Mail: e.boerner@oemus-media.de

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

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

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

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

Herstellung
Ilka Richter
(Grafik, Satz)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 15
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 Autorenenrichtlinien. 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.

Herausnehmbarer oder doch fester Zahnersatz?

Während die Männer in Sachen Zahnersatz meist nur auf die Funktionalität achten, ist den Frauen hingegen vor allem die Ästhetik wichtig

(eb) – Ließe man den Kostenfaktor außer Acht, würden sich die meisten Patienten bei der Wahl des Zahnersatzes für Implantate entscheiden. Doch sind diese wirklich die bessere Alternative zu den herausnehmbaren dritten Zähnen? Folgt man einer schwedischen Studie, die ausschließlich die Funktionalität des Zahnersatzes untersuchte, gibt es qualitative bei beiden Varianten erstaunlicherweise kaum Unterschiede. Sowohl implantierter, also auch gut sitzender herausnehmbarer Zahnersatz führt zu einem ernährungsmedizinisch befriedigenden Gesamtergebnis.

So überraschend dies auf den ersten Blick erscheinen mag, lassen sich jedoch die wenigsten Patienten allein von der Funktionalität des Zahnersatzes überzeugen, vom Kostenfaktor mal abgesehen. Denn gerade junge Erwachsene, und vor allem Frauen, stellen einen sehr hohen ästhetischen Anspruch an ihre Zähne. Auch der Tragekomfort spielt eine sehr wichtige Rolle.

Laut einer Untersuchung, vorgestellt von Prof. Dr. Thomas Kerschbaum, Präsident der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Prothetik und Werkstoffkunde (DGZPW), haben Männer ein anderes Verhältnis zu Zäh-

nen als Frauen. Ihnen ist es meist nicht so wichtig, welchen Eindruck sie auf andere mit ihrem Mund machen. Hauptsache, die Zähne funktionieren. Frauen sehen das ganz anders. Für sie spielt das Aussehen eine mindestens genauso große Rolle. Daher sind sie auch eher bereit, mehr Geld für ihren Zahnersatz auszugeben. Die Entscheidung, für oder wider Implantat oder herausnehmbaren Zahnersatz ist daher bei sehr vielen Patienten stark psychologisch beeinflusst. Da an der schwedischen Studie ausschließlich Männer im Alter zwischen 68 und 69 Jahren teilgenommen haben, ist sie leider nur bedingt repräsentativ. Gerade hier, bei den älteren Patienten, insbesondere bei betreuten und stationär wohnenden Senioren hat die Studie vor allem eins gezeigt. Nämlich, dass auf Grund reduzierter sozialer Kontakte sowohl der ästhetische Aspekt, als auch die Sprache weniger wichtig sind. Vielmehr rückt wieder die Kaufunktionalität in den Vordergrund, was gerade bei Senioren aus ernährungsmedizinischer Sicht von Bedeutung ist. **ZT**



Voraussetzung für regionale Anpassung geschaffen

ZT Zahntechnik Zeitung im Gespräch mit Eckhart Lewering, Abgeordneter im Deutschen Bundestag und Mitglied des Bundestagsausschusses für Gesundheit und Soziale Sicherung

ZT Die rot-grüne Regierung führt ab 2005 einen bundeseinheitlichen Durchschnittspreis für zahntechnische Leistungen ein. Dies führt bekanntermaßen zu einer Absenkung in den alten und einer Anhebung der Preise in den neuen Bundesländern. Wie ist es Ihnen gelungen, diese Regelung gegenüber Ihren westdeutschen Fraktionsmitgliedern durchzusetzen?

Die Festlegung bundesweit einheitlicher Durchschnittspreise war eine zwangsläufige Folge der Entscheidung, den Zahnersatz aus dem Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherungen herauszunehmen und einer zusätzlichen von den Bürgern abzuschließenden Versicherung zu übertragen. Entscheidend ist dabei, dass die Versicherten bundesweit einen einheitlichen Beitrag zahlen und damit auch einen einheitlichen Anspruch auf Zahnersatz bzw. einen einheitlichen Festzuschuss haben sollen. Die Festsetzung bundesweit einheitlicher Festzuschüsse macht die Festlegung bundesweit einheitlicher Durchschnittspreise notwendig.

Die Angleichung erfolgt erst jetzt, weil die Ausgliederung des Zahnersatzes aus dem Leistungskatalog und der damit verbundene Festzuschuss dies jetzt notwendig macht.

ZT Welchen Einfluss hat die Kooperationsgemeinschaft der ostdeutschen Zahntechniker-Innungen auf diese Gesetzgebungsverfahren genommen?

Die Kooperationsgemeinschaft ostdeutscher Zahntechniker-Innungen hat in zahlreichen intensiven Gesprächen mit Abgeordneten aller Fraktionen die spezifische Problemsicht der Laborbetreiber in den neuen Ländern verdeutlicht. Dabei wurden auch eigene Problemlösungsvorschläge erarbeitet und in den politischen Diskussionsprozess eingebracht (z.B. Vorschlag für mehr Ausbildung). Die Vertreter der ostdeutschen Zahntechniker um Herrn Müller aus Leipzig waren dabei immer sehr gut informiert und blieben stets am Ball. All dies sind Voraussetzungen dafür, um im manchmal zähen politischen Alltagsgeschäft etwas zum Positiven zu verändern.

ZT Warum kommt diese Angleichung erst jetzt?

ZT Durch die Intervention des VDZI wurde der Entwurf

noch einmal geändert. Glauben Sie, dass durch die Korridor-Regelung von 5 % es tatsächlich Verhandlungsabschlüsse geben wird, die über dem Durchschnittspreis liegen werden? Halten Sie regionale Preisunterschiede für sinnvoll?

Regionale Preisunterschiede wurden vom Bundesverband der Zahntechniker ausdrücklich gewünscht. Obes Abschlüsse geben wird, die über dem Durchschnitt liegen, ist eine Frage des praktischen Verhandlungsgeschicks auf der einen und einer der finanziellen Möglichkeiten auf der anderen Seite. Durch die Neuregelung leisten wir die Voraussetzung dafür, dass sich die regionalen Unterschiede in Zukunft vermindern können, auch wenn wir uns letztlich nicht in dem Umfang durchsetzen konnten, wie wir uns das gewünscht hätten. Aber die Gesundheitsreform ist nun einmal ein Kompromiss.

ZT Der VDZI ist derzeit vor der Politik bemüht, die 5%ige Absenkung von zu Beginn des Jahres rückgängig zu machen. Wie sehen Sie die Erfolgsaussichten bezüglich einer Rücknahme dieser Zwangsabsenkung?

Nein, dieses Begehren dürfte nicht von Erfolg gekrönt sein.

Ich gebe zu bedenken, dass die Absenkung aus finanziellen Gründen erforderlich war. Alle müssen einen Beitrag zur Konsolidierung der GKV-Finzen leisten, auch die Zahntechniker.

ZT Glauben Sie, dass die Unterschiede der Produktionskosten zwischen Ost und West noch so gravierend sind, dass sich dadurch ein zum Teil 30%iger Preisunterschied für zahntechnische Leistungen unter den alten und neuen Bundesländern rechtfertigen lässt?

Ich denke, dass die Höhe der Vergütung nicht alleine von den Produktionskosten abhängen kann, sondern auch die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Versicherer beachten muss. Diese liegt im Osten nach wie vor deutlich unter der der Versicherer im Westen. Zudem sollten diejenigen, die diese Zahl in den Raum gestellt haben, erst einmal überprüfen, ob sie stimmt. Ich habe da Zweifel.

ZT Durch die neuen Zahnersatz-Richtlinien wurden Teile aus dem gesetzlichen Leistungskatalog gestrichen (z.B. Geschiebe [Haltevorrichtungen] oder Zahnsteinentfernung nur noch einmal

jährlich). Müssen Patienten in Zukunft noch mit weiteren Kürzungen und höheren Zahlungen rechnen? Dies ist alleine eine Sache der Vertragspartner.

ZT In den neuen Bundesländern ist der Anteil der so genannten 100-Prozent-Fälle (Härtefallregelung) wesentlich höher, als in den alten Bundesländern. Wie wird das im GMG berücksichtigt? Soweit Versicherte durch die Festzuschüsse übersteigen den Kosten des Zahnersatzes unzumutbar belastet werden, werden diese Kosten von der Krankenkasse ganz oder teilweise übernommen. Hierdurch können Krankenkassen mit einer großen Zahl von Härtefällen erheblich belastet werden. Da alle Krankenkassen für die Deckung der Ausgaben für Zahnersatz nur einen einheitlichen Beitrag von ihren Mitgliedern erheben können, kann sich für Krankenkassen mit einer großen Zahl von Härtefällen die Notwendigkeit ergeben, die von diesem Beitrag nicht gedeckten Leis-



tungsausgaben für Zahnersatz aus ihrem allgemeinen Beitragsaufkommen zu finanzieren. Das GMG sieht vor, dass die härtefallbedingten Mehraufwendungen der Krankenkassen beim Zahnersatz durch einen Finanzausgleich zwischen den Krankenkassen finanziert werden. Hierdurch sollen Wettbewerbsverfälschungen zwischen Krankenkassen auf Grund der unterschiedlich hohen Zahl von Härtefällen bei den einzelnen Krankenkassen abgebaut werden. **ZT**

ZT Haben Sie vielen Dank für das interessante Gespräch.

ZT Kurzvita



Eckhart Lewering, MdB

- geboren 23.10.1943 in Graal-Müritz
- seit 1998 Abgeordneter im Deutschen Bundestag, Tätigkeitsschwerpunkt: Gesundheitspolitik
- Mitglied des Bundestagsausschusses für Gesundheit und Soziale Sicherung, Tätigkeitsschwerpunkte: Rehabilitation und Prävention, Krankenkassenreform (Risikostrukturausgleich), Einführung neuer Abrechnungssysteme im Krankenhausbereich (Fallpauschalen) sowie Gesundheitshaushalt des Bundes.

„Die entstandene Ost/West-Diskussion ist bedauerlich und in der Schärfe überflüssig“

ZT Zahntechnik Zeitung im Gespräch mit ZTM und Betriebswirt des Handwerks Carsten Müller/Leipzig

ZT Herr Müller, seit rund einem Jahr gibt es die Kooperationsgemeinschaft ostdeutscher Zahntechniker-Innungen. Sie waren Mit-Initiator dieser Gemeinschaft. Warum wurde diese gegründet?

Wie bekannt ist, hat die rot-grüne Regierung im Herbst 2002 die Preise für zahntechnische Leistungen bundesweit per Vorschaltgesetz um 5 Prozent abgesenkt. Wir haben das in den neuen Bundesländern als eine große Ungerechtigkeit empfunden, da wir zum damaligen Zeitpunkt bereits eine Preisdifferenz von 20 Prozent gegenüber den alten Bundesländern hatten. Somit war eine unerträgliche Schmerzgrenze erreicht. Wir haben zunächst das Gespräch mit dem VDZI gesucht. Dort signalisierte man uns zwar Verständnis, gab uns aber zu verstehen, dass es keine gesonderten Initiativen gäbe, um die neuen Bundesländer von der 5 %-Absenkung zu befreien. Auch lag kein Konzept vor, das vorgab, wie man die Betriebe in den neuen Bundesländern an das Niveau der alten Bundesländer anpassen wollte. Mit dieser Situation konnten und wollten wir uns nicht zufrieden geben. Daraufhin haben alle ostdeutschen Innungen beschlossen

zu kooperieren und gründeten die Kooperationsgemeinschaft der ostdeutschen Zahntechniker-Innungen. Diese vertritt 20.000 Mitarbeiter in 1.900 Betrieben. Die Gründung war notwendig, um gegenüber den Ministerien, Fraktionen und Abgeordneten Einigkeit zu demonstrieren. Wir haben dann Kontakt zum Gesundheitsausschuss der SPD-Fraktion aufgenommen. Die Kooperationsgemeinschaft hat sich gebildet, um die Vergütungsproblematik parlamentarisch zu thematisieren. Wir haben immer zu einem starken VDZI gestanden und tun das auch heute noch. Ich möchte auch darauf hinweisen, dass der VDZI über jeden unserer Schritte informiert war.

ZT Also sind Sie der Auffassung, dass der VDZI zu wenig für die ostdeutschen Zahntechniker getan hat? Was haben Sie bisher erreicht?

Ich gebe Ihnen dahingehend Recht, dass die Vergütungsproblematik – aus welchen Gründen auch immer – nicht intensiv genug verfolgt wurde, zumal man uns bei unseren Gesprächen mit Regierungsvertretern in Berlin versichert hat, dass dieser Preisunterschied nicht einmal bekannt war. Wir haben zunächst einmal er-

reicht, dass die Preisdifferenz zwischen Ost und West in Berlin im Ministerium und in den einzelnen Fraktionen thematisiert wurde. Wir wurden dann aufgefordert, einen Lösungsvorschlag zu unterbreiten. Dieser wurde dann dem Ministerium vorgelegt. „Das Berliner Modell“ sah eine schrittweise Angleichung bis 2006 vor, finanziert aus den Einsparungen durch rückläufige Ausgaben der GKV im Bereich des Zahnersatzes.

ZT Den ostdeutschen Innungen wird der Vorwurf gemacht, sie seien am bundesdurchschnittlichen Einheitspreis schuld. Stimmt diese Behauptung?

Nein, eindeutig nicht. Der bundesdurchschnittliche Einheitspreis ist eine Voraussetzung für einen einheitlichen Tarif. Nur so ist gewährleistet, dass ein Patient für einen einheitlichen Beitragssatz der Krankenkassen auch einen einheitlichen finanziellen Gegenwert erhält.

ZT Von Seiten einiger westdeutscher Innungen wird behauptet, es bestünde gar keine Notwendigkeit zur Anhebung der BEL-Preise im Beitrittsgebiet. Wie sehen Sie die Situation?

14 Jahre nach der Wende haben

auch die Zahntechniker in Ostdeutschland Anspruch auf gleiche Vergütung für gleiche Leistungen. Dies ist ein erklärtes Wahlziel aller Parteien gewesen. Im Übrigen werden alle anderen Leistungserbringer wie Zahnärzte und Ärzte ebenfalls angeglichen. Auffällig ist, dass bei keinem anderen Leistungserbringer die Differenz in den Preisen so hoch wie bei den Zahntechnikern ist. Die Angleichung ist zwingend notwendig, um die Existenz der Betriebe in den neuen Ländern zu sichern und ihren Mitarbeitern angemessene Einkommensmöglichkeiten zu verschaffen.

ZT Wie glauben Sie, kann der nun offene Konflikt zwischen Ost und West gelöst werden?

Die entstandene Ost/West-Diskussion ist bedauerlich und in der Schärfe überflüssig. Wir haben Verständnis für die Verärgerung der Innungen Niedersachsens, Bayern und Hamburg, die extrem stark abgesenkt werden, sind aber für die Situation nicht verantwortlich. Wir müssen die Interessen unserer Mitgliedsbetriebe vertreten. Der Konflikt kann nur durch einen fairen, offenen Dialog überwunden werden. Wir sind jederzeit bereit dazu.

ZT Wie beurteilen Sie die Austrittspläne der Innungen Nord- und Südbayern aus dem VDZI?

Bei allem Verständnis für die Situation der beiden Innungen halte ich die Reaktion für überzogen und verantwortungslos. Wir werden auch in Zukunft einen starken VDZI benötigen. Da sind Austritte wenig konstruktiv für die Schaffung vernünftiger Rahmenbedingungen. Auch die in der Presse veröffentlichte Darstellung des OM Rudolf Lamml (Nordbayern) ist falsch und greift den VDZI-Präsidenten Lutz Wolf ungerechtfertigt scharf und persönlich an.

ZT Sie sind kein gewähltes Vorstandsmitglied einer dieser Innungen. Weshalb, glauben Sie, hat man ausgerechnet Sie zum Pressesprecher der Gemeinschaft ernannt?

Auf Grund meiner Initiative

und persönlicher Kontakte ist es uns gelungen, bei Parteien und Fraktionen in Berlin vorstellig zu werden. Nach der Gründung der Kooperationsgemeinschaft hat man mich gebeten, dies auch in Zukunft weiter zu tun und auszubauen. Im Übrigen macht mir die Zusammenarbeit mit den ostdeutschen Kollegen sehr viel Spaß. Die ostdeutschen Innungen treffen sich in regelmäßigen Abständen und intensivieren die Zusammenarbeit auch auf anderem Gebiet. Erst vor kurzem, am 9.1.2004, hat in Magdeburg der 2. Ostdeutsche Zahntechniker-Gipfel stattgefunden. Ziel ist es, das ostdeutsche Zahntechnikerhandwerk auf die Veränderungen der Zukunft vorzubereiten. **ZT**

ZT Vielen Dank für das Gespräch.

ZT Kurzvita



Carsten Müller

- Zahntechnikermeister und Betriebswirt des Handwerks
- geb. 11.5.1964 in Frankfurt am Main

- 1981–1985 Ausbildung zum Zahn-techniker im Dentallabor Kröly in Hannover
- 1986–1991 Tätigkeit im Dentalstudio Rolf Hermann, Düsseldorf
- 1991 Besuch der Meisterschule Düsseldorf mit erfolgreichem Abschluss
- 1992 Besuch der Akademie des Handwerks in Düsseldorf mit erfolgreichem Abschluss
- 1992 Gründung der Avantgarde Dentaltechnik in Leipzig (heute 48 Mitarbeiter)
- 1992 Moderatoren- und Referententätigkeit
- seit 2003 Pressesprecher der Kooperationsgemeinschaft der ostdeutschen Zahntechniker-Innungen

Bürgerversicherung oder Kopfpauschale?

Die Gesundheitsreform 2003 ist Geschichte. Doch haben die schmerzhaften Einschnitte im Sozialsystem die Ursachen der Misere wirklich behoben? Bis 2010 jedenfalls soll unser Gesundheitssystem grundlegend reformiert werden. Bleibt nur noch die Frage nach dem „Wie“.

(dh) – Bürgerversicherung versus Kopfpauschale. Scheinbar unversöhnlich stehen sich diese zwei Begriffe gegenüber. Jedoch egal, ob Gegner oder Befürworter – einig sind sich die Vertreter der beiden gegensätzlichen Positionen eigentlich nur in einem Punkt: Unser heutiges Sozialsystem, entwickelt vor weit über 100 Jahren, ist so nicht mehr lange zu halten. Eine Reform an Haupt und Gliedern ist zwingend nötig. Nur das „Wie“ ist fraglich. Die

ren Bürgerversicherung aus. Schließlich geht diese von dem Standpunkt aus, dass alle Bürger, egal ob Arbeitnehmer, Selbstständige oder Beamte, in den selben großen Topf einbezahlen. Somit würde die Finanzierung der Krankenversicherung auf eine breitere Basis gestellt und der Solidaritätsgedanke gestärkt. Alle Einkommensarten, also auch Zinsen und Mieteinkünfte, würden mit einbezogen. Die Höhe des Krankenkassenbeitrages

rungen zu den für sie attraktiveren Privaten nur noch schwer möglich. Doch das ist nur die eine Seite der Medaille. Die Verfechter der Kopfpauschale halten dagegen: „Die Einbeziehung weiterer Personenkreise in ein reformbedürftiges System macht dieses nicht weniger reformbedürftig.“ Bert Rürup verteidigt „seine“ Kopfpauschale: „Die Bürgerversicherung befriedigt ein verbreitetes diffuses Gleichbehandlungsbedürfnis. Aber

geberanteil wird festgefroren und dem Arbeitnehmer als zu versteuernder Lohn ausbezahlt. Über diese zusätzlichen Steuereinnahmen (ca. 20 Mrd. €) würde ein „Gerechtigkeitsausgleich“ teilfinanziert, der Zuschüsse zur Kopfpauschale für untere Einkommenschichten verteilt (ca. 30 Mrd. €). Die Positionen sind damit klar bezogen. Die Bürgerversicherung erscheint sozial ausgeglichener, kann aber das Problem der Kopplung

Lösung. Jeder erwachsene Bürger, egal ob Pfortner oder Generalsekretär, zahlt den gleichen Beitrag in die Gesundheitskasse ein. Der Arbeitgeberanteil wird festgefroren. Die Kopplung der Einnahmen im Gesundheitswesen an die Löhne wäre somit weggefallen. Das aber würde Einkommen bis 50.000 € zusätzlich belasten, höhere Einkommen und Arbeitgeber erheblich entlasten. Und das kann keine Partei ihren Wählern verkaufen. Zumal die Fi-

ANZEIGE



der beiden Konzepte mit vernünftigen Argumenten für sich aufwarten und wird ebenso leicht als nicht umsetzbar widerlegt. Die Wahrheit wird sich höchstwahrscheinlich irgendwo zwischen Bürgerversicherung und Kopfpauschale finden.

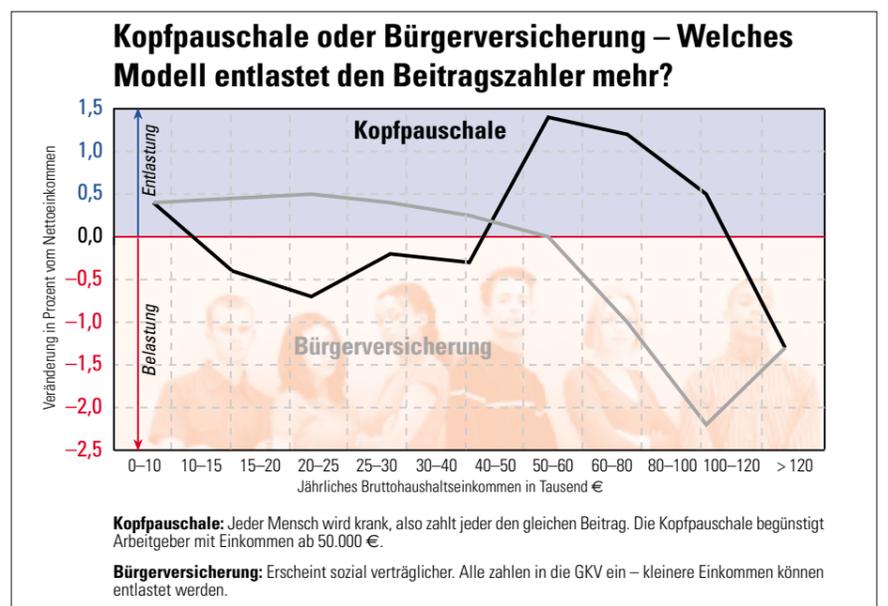
ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

<p>Bürgerversicherung</p> <p>Grundprinzip: Möglichst alle zahlen in die GKV ein. Paritätische Finanzierung der Krankenversicherung bleibt erhalten.</p> <p>Die Beitragsbemessungsgrenze soll von 3.450 € auf 5.100 € erhöht werden und später völlig wegfallen. Nebeneinkünfte werden beitragspflichtig.</p> <p>Der Beitrag orientiert sich auch weiterhin am Einkommen. Bürgerversicherung begünstigt kleinere Einkommen.</p>  <p>Prof. Karl Lauterbach</p> <p><i>Prominente Vertreter</i> u. a. Prof. Karl Lauterbach (Rürup-Kommission), Joschka Fischer (Grüne) SPD</p>	<p>Kopfpauschale</p> <p>Jeder zahlt in das Gesundheitssystem ein, auch Ehepartner ohne eigenes Einkommen, Geringverdiener bekommen Zuschüsse.</p> <p>Der Beitrag liegt im Schnitt bei 210 €, unabhängig vom Einkommen.</p> <p>Der Arbeitgeberanteil wird festgefroren, ausbezahlt, versteuert und hilft somit Zuschüsse für sozial Schwache zu bezahlen. Kopfpauschale begünstigt Arbeitgeber und Einkommen über 50.000 €.</p>  <p>Prof. Bert Rürup</p> <p><i>Prominente Vertreter</i> u. a. Prof. Bert Rürup, CDU-Sozialexperte Andreas Storm, Herzog-Kommission CDU/CSU (mit wenigen Ausnahmen)</p>
---	---

Rürup-Kommission jedenfalls wollte sich bei ihren Reform-Vorschlägen auf keines der beiden Systeme festlegen. Während der Kölner Gesundheitsökonom Karl Lauterbach die Bürgerversicherung forderte, machte sich Kommissionsvorsitzender Bert Rürup für die Kopfpauschale stark. Nach einer Umfrage von Infratest dimap im Auftrag der hessischen SPD sprechen sich 56 % der Bundesbürger für die Einführung der scheinbar sozialverträgliche-

orientiert sich auch weiterhin am Einkommen. Die paritätische Finanzierung der Krankenversicherung bleibt bestehen. Laut Bürgerversicherung wird die Beitragsbemessungsgrenze für die freiwillige Versicherung in der GKV von jetzt 3.450 € auf 5.100 € angehoben und später ganz aufgegeben. Damit wäre jungen, gesunden und gut verdienenden Menschen, den von Karl Lauterbach betitelten „Alpha-Bürgern“, eine Flucht aus den maroden gesetzlichen Krankenversiche-

das eigentliche Problem, die Ankopplung der Gesundheitsausgaben an die Arbeitskosten, löst sie nur in einem sehr geringen Maße.“ Dagegen setzt er das folgende Modell: Die Krankenversicherung ist in Zukunft, ebenso wie Unfall- oder Haushaltsversicherung, Sache jedes Einzelnen. Und da jeder Mensch das ungefähr gleiche Risiko hat, zu erkranken, zahlt jeder den gleichen Beitrag. Ungefähr 210 €. Diese Kosten muss der Arbeitnehmer selbst zahlen. Der Arbeit-



Quelle: Abschlussbericht der Rürup-Kommission/Grafik: Demus Media AG

der Einnahmen im Gesundheitswesen an die Lohnausgaben nicht lösen. Die hohen Lohnnebenkosten bedingen zudem die hohe Arbeitslosigkeit, die hohe Arbeitslosigkeit im Gesundheitswesen. Ein Teufelskreis. Die Kopfpauschale hätte für dieses Problem eine

finanzierung des Gerechtigkeitsausgleichs innerhalb des Kopfpauschalemodells bis heute unklar ist. CSU-Sozialexperte Horst Seehofer geht von mindestens 36 Mrd. € aus. Diese können nur über Steuererhöhungen finanziert werden. Schlussendlich kann jedes

So schlägt beispielsweise Professor Gert Wagner vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung ein kombiniertes Modell aus den solidarischen Elementen der Bürgerversicherung mit der seiner Meinung nach arbeitgeberfreundlichen Kopfpauschale vor. **zt**

Bonus für Gesundheitsbewusste

Gesetzlich Versicherte, die aktiv etwas für ihre Gesundheit tun oder eine Eigenbeteiligung an den Behandlungskosten in Aussicht stellen, werden von den Krankenkassen belohnt.

(kh) – Wenn es um ihre Gesundheit geht, müssen gesetzlich Krankenversicherte zukünftig tief in die eigene Tasche greifen – mit den neuen Tarifen der Krankenkassen können sie aber auch viel Geld sparen. Nach dem im vergangenen Oktober beschlossenen Gesundheitsreformgesetz dürfen Krankenkassen ihre Mitglieder nun mit Geld- oder Sachleistungen belohnen, wenn diese vorbeugend etwas für ihre Gesundheit tun oder an Vorsorgeuntersuchungen und Hausarztssystemen teilnehmen. Die Mehrzahl der Krankenkassen hat zum Jahresbeginn entsprechende Modelle auf den Weg gebracht, die das Versichertenherz höher schlagen lassen. So dürfen AOK-Mitglieder, die je nach Tarif 250 bis 350 Euro Behandlungskosten im Krankheitsfall selbst tragen, mit bis zu 300 Euro Bonuszahlungen rechnen. Hat der Versicherte drei Jahre lang kein Rezept oder Krankenhausaufenthalt in Anspruch ge-

nommen, erhöht sich der zu Beginn erhaltene Grundbonus. Wer sich sportlich betätigt und dies durch ein Sportabzeichen oder Fitnessstempel nachweist, wird ebenfalls belohnt. Die Techniker Krankenkasse (TK) hingegen offeriert ein Bonus-Modell, bei dem die Versicherten durch Teilnahme an Krebsfrüherkennungsuntersuchungen und Präventionskursen

Punkte ansammeln, die in Sachprämien wie Wellness-Reisen oder Mountainbikes eingelöst werden können. Bereits 2002 hatte die TK als erste deutsche Krankenkasse einen Selbstbehalttarif eingeführt, wonach Versicherte jährlich 240 Euro an Beiträgen erlassen werden,

wenn sie im Gegenzug pro Arztbesuch 20 Euro zahlen. Im Vergleich zum Selbstbehaltstarif der Deutschen Betriebskrankenkasse (Deutsche BKK) erscheint diese Summe als Peanuts. Wer sich hier zu Beginn eines Jahres für eine Eigenbeteiligung an Krankheitskosten von 2.000 Euro entscheidet, der bekommt auf jeden Fall 1.200 Euro ausbezahlt. Daneben können freiwillig Versicherte, die keine Leistungen in Anspruch nehmen, bei der BKK Beitragsrückzahlungen beantragen. Hoch hinaus will die Barmer Ersatzkasse mit ihrem „Fünf-Sterne-Programm“. Das Komplett-Angebot verspricht unter anderem Sachprämien für gesundheitsbewusstes Verhalten, einen Selbstbehaltstarif sowie eine Erstattung von 50 Prozent aller Zuzahlungen, die im Rahmen der integrierten Versorgung anfallen. Das Angebot von Zusatzversicherungen ist ebenfalls Teil des Barmer-Programms. **zt**



Kein Grund zur Eile

Der FVDZ warnt davor, übereilt Zahnersatz-Versicherungen abzuschließen. Besser, Angebote abzuwarten.

Berlin (kh) – Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) warnt vor einem übereilten Abschluss von Zahnersatz-Versicherungen. FVDZ-Bundesvorsitzender Dr. Wilfried Beckmann wies darauf hin, dass die gesetzliche Änderung erst ab 2005 in Kraft trete. Bis dahin würden die Regelungen für die Zahnersatz-Behandlung wie bisher bleiben. Als Begründung führte Beckmann weiterhin das große Versicherungsangebot im nächsten Jahr auf, aus dem sich die Bürger ein individuell passendes Angebot aussuchen könnten. Es würde sich bereits jetzt abzeichnen, dass die Krankenkassen im Laufe des nächsten Jahres eine große Palette an Zahnersatz- und anderen Zusatzversicherungen anbieten werden. Damit werde sich ein Markt entwickeln, in dem jeder Versicherte zu entscheiden habe, ob er sich weiter auf dem Niveau der gesetzlichen Krankenversicherung versichern möchte oder ob eine private Versicherungspolice seinen individuellen Vorstel-

lungen besser entspreche. Bei der Wahl unterschiedlicher Zusatzversicherungen und Tarifmöglichkeiten stünden die Zahnärzte den Patienten für eine befundorientierte Beratung zur Verfügung. Beckmann sprach in diesem Zusammenhang nochmals seine Kritik an den Neueregulungen der Gesundheitsreform aus: „Unsere Vorschläge echter befundorientierter Festzuschüsse mit Kostenerstattung sind in der Reform nicht umgesetzt. Auch 2005 wird den Bürgern der freie Zugang zu einer modernen präventionsorientierten Zahnmedizin verwehrt bleiben.“ Die Politiker hätten Angst vor souveränen und eigenverantwortlich handelnden Bürgern und genau aus diesem Grund werde es mit der Rationierung von Leistungen weitergehen, befürchtet Beckmann. Den Versicherten bleibt letztlich nur die eine Option: Vergleichen, prüfen und eine günstige und trotzdem umfassende Zahnersatz-Versicherung finden. **zt**

Die Gesundheitsreform 2003 ist beschlossen. Der Bundesrat hat den Kompromiss von Koalition und Union mit großer Mehrheit gebilligt. ZT Zahntechnik Zeitung fragt bei den Betroffenen nach, welche Effekte der Gesundheitskompromiss mit sich bringen wird.

Die Auswirkungen der Reformen auf die Leistungserbringer

Teil 3: Die Krankenhäuser

(dh) – Die Diskussionen um die Gesundheitsreform 2003 waren stets durch hitzige Wortgefechte sowie immer neue Sparvorhaben bestimmt. Ob Leistungsausgrenzung, Zuzahlungen oder extra Gebühren, dienten alle Pläne vor allem einem Ziel – die durchschnittlichen Kassenbeiträge zu senken. Eher am Rand des öffentlichen Interesses lagen dabei die Auswirkungen der Gesundheitsreform auf die Kliniken und deren Patienten. So lässt sich den wiederholt abgedruckten „Eckpunkten der Gesundheitsreform“ z.B. außer

der Formulierung „10€ Zuzahlungen für maximal 28 Tage Krankenhausaufenthalt“ kaum mehr Information ent-

„Sämtliche Hoffnungen auf ein modernes Gesundheitssystem wurden zunichte gemacht.“

nehmen. Doch was heißt das nun genau? Tatsächlich wird sich für Patienten nicht wesentlich viel ändern, denn die Auswirkungen für Patient und Klinik spielen sich vielmehr auf einer höheren Ebene ab.

Bereits im Mai 2003, also im Vorfeld der Gesundheitsreform, hatte der Bundestag einstimmig das Fallpauschalen-

änderungsgesetz mit seinen durch die Kliniken größtenteils negativ bewerteten Auswirkungen beschlossen. Demnach wird ein Patient künftig nicht mehr nach Tagespauschalen abgerechnet, sondern

das Klinikum bekommt für die Behandlung der diagnostizierten Krankheit eine Kostenpauschale. Somit sind wirtschaftlich günstige Ergebnisse für ein Krankenhaus nur noch bei relativ kurzen Klinikaufenthalten möglich. Laut Johann W. von Krause, Vorstand Klinikum Ansbach, eine eindeutige Verschlechterung der finanziellen Situation der meisten Kliniken. Dementsprechend groß waren die Hoffnungen in die Reform. Doch wurde seitens der Politiker auch der große Aufbruch erklärt – herausgekommen ist in von Krau-

ses Augen eher ein „Rohrkreier“, der sämtliche Hoffnungen auf ein modernes Gesundheitssystem zunichte machte. Vielmehr bleibt es beim alten System der „Flickschusterei“. Bei weiteren Versuchen, ein volkswirtschaftliches Problem (zu schmale Finanzierungsbasis für das Solidarsystem) durch betriebswirtschaftliche Brachialmaßnahmen (fortgesetzte Unterfinanzierung und Planwirtschaft) zu lösen. Die finanzielle Lage der Kliniken wird sich durch die Kürzung des Budgets um 1% („ein Beitrag, mit dem angeblich die integrierte Versorgung finanziert werden soll, aber keiner weiß wie ...“) bei gleichzeitig steigenden Kosten weiter verschlechtern, obwohl zur Lösung der Arbeitszeitproblematik und zur Realisierung der geplanten Abschaffung

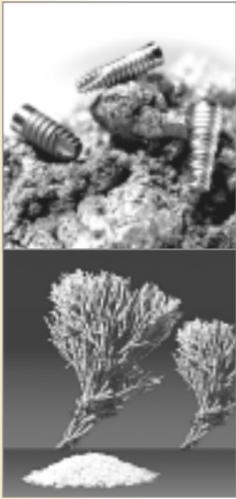
zur Weiterentwicklung der Kliniken, allerdings ist bis heute völlig unklar, wie sich der funktionelle Rahmen gestalten wird. Ein Vergleich zum Zahntechniker-Handwerk fällt hier nicht leicht, da Kliniken und Zahntechniker mit unterschiedlichen Erwartungen in die Reformgespräche gegangen sind. Während sich für die Zahntechniker schnell einschneidende Konsequenzen abzeichneten, hoffte man bei der Mehrzahl der Kliniken noch. Nicht zuletzt deshalb, weil die Politik zunächst wieder einmal die Erweiterung der Leistungsmöglichkeiten der Kliniken angekündigt hatte. Solche Versprechungen gab es bekanntlich in Richtung der Zahntechniker nicht. Von der Interessenvertretung der Kliniken, der Deutschen Krankenhausgesellschaft, hatte man allerdings wenig Hilfe zu

„Vielmehr bleibt es beim alten System der Flickschusterei.“

des Arztes im Praktikum zusätzliche jährliche Mittel in Höhe von 100 Mio. € zur Verfügung stehen werden. „Das ist nur der sprichwörtliche Tropfen auf den heißen Stein.“ Die geplante Gründung von Gesundheitszentren und die Möglichkeiten der integrierten Versorgung, ähnlich dem Poliklinik-Prinzip der alten DDR, sieht von Krause zwar als eine „gute Sache“ und Möglichkeit

zu erwarten. Zum einen, weil hier in Berlin laut von Krause „das politische Establishment bewusst eine Politik ohne Sachverstand durchzieht und Fachberatung möglichst ausblendet“. Zum anderen sind die meisten Kliniken noch immer kommunal, deren Vertreter also parteipolitischen Zwängen unterworfen und nicht in der Lage, eine harte Oppositionspolitik zu betreiben. **ZT**

ANZEIGE


IMPLANTOLOGIE MIT KONZEPT 11. IEC

IMPLANTOLOGIE-EINSTEIGER-CONGRESS

7./8. Mai 2004 in Ulm

Zertifizierte Fortbildung unterstützt durch:






Haben Informationen zum
ZAHNTECHNIKERPROGRAMM
unter Telefon
+49-341-48-47-43 09

ZT Das ändert sich für die Kliniken

- Patienten müssen pro Tag Krankenhausaufenthalt 10 € zuzahlen, maximal jedoch 28 Tage
- Teilöffnung der Kliniken bei hochspezialisierten Leistungen (ambulante Behandlung im Rahmen des Disease-Management-Programms, § 116 b)
- Gründung des Institutes für Qualität in der Medizin (§ 91 und 139 a-a SGB V)
- neue Versorgungsform: Medizinische Versorgungszentren (fachübergreifende Einrichtungen, Poliklinik-Prinzip)

Null Durchblick

Laut einer Forsa-Umfrage sind die Auswirkungen der Gesundheitsreform nur wenig bekannt.

(kh) – Da lieferten sich Experten in Gesundheitsfragen heftige Wortgefechte auf dem heimischen Bildschirm, säumten eindringliche Schlagzeilen à la „Gesundheitsreform und keine Ende“ monatelang die Titelseiten der Tageszeitungen und demonstrierten Ärzte und Patienten öffentlich gegen die vermeintlich rettende Praxisgebühr – und trotzdem scheint dies alles an der Mehrheit der Deutschen spurlos vorbeigegangen zu sein. Dieses vernichtende Urteil jedenfalls offenbart eine Forsa-Umfrage im Auftrag der DAK. Lediglich 45 Prozent der über 1.000 Befrag-

ten konnten spontan die Zusatzversicherung für Zahnersatz als bevorstehende Änderung aus der Gesundheitsreform nennen. Ebenfalls beliebtes Thema in den Medien war und ist die geplante Beitragssenkung der Krankenkassen. Doch kaum zu glauben: Bei nur vier Prozent hat der „Dauerbrenner“ einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Hingegen scheint die Aufklärungsarbeit der Ärzte positive Effekte nach sich zu ziehen. Immerhin 62 Prozent der Befragten war bekannt, dass sie künftig eine Praxisgebühr zu zahlen haben. **ZT**

IHRE MILLIONENFRAGE: WAS ÄNDERT SICH NACH DER GESUNDHEITSREFORM?





INNUNGEN INTERN

Positiver Blick in die Zukunft

BEL II-2004 und GMG waren die Top-Themen der Innungsversammlung Sachsen-Anhalts



ZTM Roland Unzeitig, Obermeister der ZTI Sachsen-Anhalt, hob die Rolle des VDZI während des GMG-Gesetzgebungsverfahrens hervor.



VDZI-Vorstandsmitglied Peter K. Thomsen sprach über das neue BEL II-2004.

(dh) – Obermeister Roland Unzeitig begrüßte Ende des Jahres 2003 zu seiner erfolg-

reichen und informativen Innungsversammlung in Magdeburg weit über 100 Gäste. Das zeigt einmal mehr, wie wichtig und nötig solche Zusammentreffen

für das Zahntechniker-Handwerk sind – besonders in Zeiten der politischen und gesetzlichen Unwägbarkeiten. So referierten dann auch ZTM Peter K. Thomsen

als Vertreter des VDZI-Vorstandes über das an die neuen Zahnersatzrichtlinien angepasste BEL-II sowie ZTM Roland Unzeitig über die Resultate des GMG für die Zahntechniker. Unzeitig betonte in seinem Vortrag hierbei vor allem die Rolle des VDZI, welcher in den vergangenen 12 Monaten dafür gesorgt hat, dass sich die Politik permanent mit der Zahntechnik auseinandersetzen musste. Buchstäblich bis zur letzten Minute wurde im Zuge des parlamentarischen Verfahrens zum Gesundheitsmodernisierungsgesetz an den Regelungen zum Zahnersatz auf höchster politischer Ebene gearbeitet. Dass diese Regelungen im Endergebnis ne-

ben Nachteilen auch positive Elemente für die Zahntechnik enthalten, ist laut dem Obermeister der Innung Sachsen-Anhalts als großer Verdienst des Dachverbandes zu werten. Auch die Kooperationsgemeinschaft der Innungen der neuen Bundesländer konnte im Rahmen des GMG-Gesetzgebungsverfahrens Etappensiege erreichen. Erstes Ziel dieser Kooperationsgemeinschaft war es stets, im Zuge der Gesundheitsreform die Problematik der unzureichenden Vergü-

tung für zahntechnische Leistungen in den neuen Bundesländern politisch ins Blickfeld zu rücken. So konnten dann auch gesetzliche Regelungen durchgesetzt werden, die in ihren Konsequenzen zu einer nennenswerten Vergütungsanhebung in den neuen Ländern ab 2005 führen werden. Dafür dankte Roland Unzeitig als Vorsitzender der Kooperationsgemeinschaft vor allem Pressesprecher Carsten Müller (Leipzig) sowie MdB Eckhard Lewering (SPD) für deren Unterstützung. **ZT**

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung
Sachsen-Anhalt
Liebknechtstraße 35
39108 Magdeburg
Tel.: 03 91/7 34 64 55
Fax: 03 91/7 34 64 56
Zahntechn.lnnung-SAN@t-online.de



Rhein-Main vergibt Ehrentitel

Auf der letzten Innungsversammlung wurden Klaus Kanter und Hans Stirn geehrt

In der Alten Oper in Frankfurt am Main kam ihm eine besondere Ehre zuteil: ZTM Klaus Kanter wurde Ende November auf der Versammlung der Zahntechniker-Innung Rhein-Main zum Ehren-Obermeister ernannt. Ebenfalls ausgezeichnet wurde ZTM Hans Stirn. Seine Kollegen ernannten ihn zum Ehren-Mitglied.

Kanter kann auf eine lange berufspolitische Karriere im Zahntechniker-Handwerk zurückblicken. Er war nicht nur einer der Gründungsmitglieder des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), sondern auch dessen langjähriger Präsident. Der ehemalige Obermeister der Zahntechniker-Innung Rhein-Main setzte sich daneben europaweit für die Belange seines Handwerks ein. Insgesamt 10 Jahre war Kanter Präsident des europäischen Zahntechniker-Verbandes FEPPD. Seine passionierte Arbeit wurde selbst über die Grenzen des Handwerks hinaus geehrt: 1998 wurde Kanter das „Große Verdienstkreuz der Bundesrepublik Deutschland“ verliehen. Sein Kollege Hans Stirn war

langjähriges Vorstandsmitglied der Zahntechniker-Innung Rhein-Main und insgesamt neun Jahre stellvertretender Obermeister. Auf der Innungsversammlung wurde Stirn besonders für seine verdienstvolle Tätigkeit vor-

nehmlich in Vertragsangelegenheiten der Innung geehrt: er hatte zuvor in allen Ausschüssen und Arbeitsgruppen für das Vertragswesen (Kassenangelegenheiten) auf hessischer Ebene mitgewirkt. In ihren Dankesworten versich-



Die beiden Geehrten Klaus Kanter (2.v.l.) und Hans Stirn (rechts) neben dem Obermeister Thomas Marx (links) und dem stellvertretenden Obermeister René Hirzel (2.v.r.).

cherten beide Zahntechniker-Meister ihre fortdauernde Verbundenheit mit ihrer Innung

und gaben ihre Zusage, jederzeit mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. **ZT**

ANZEIGE

picodent
Zeiser-Modellsystem
Das Original
Jetzt Kurse bei uns!

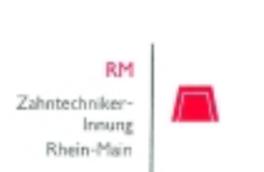
Liederscheider Str. 24 28
51089 Wipperfurth
Telefon 0 22 47 - 66 60 0
Telefax 0 22 47 - 66 58 38
www.picodent.de



Viele Gäste kamen zum Gratulieren. Mit dabei: Prof. Dr. Lauer vom Universitäts-Institut Carolinum und der gesamte Innungs-Vorstand.

ZT Adresse

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



Ehrenmitglieder in Dresden ernannt

Auf der Herbstversammlung 2003 der Innung Dresden-Leipzig wurden gleich zwei Ehrenmitglieder ernannt

Der langjährige Obermeister und Mitbegründer der Zahntechniker-Innung Dresden-

Leipzig, ZTM Peter Fricke, wurde auf der Innungsversammlung im November

2003 in Dresden zum Ehrenmitglied ernannt. Ebenfalls für seine Verdienste um die Innung als Ehrenmitglied ausgezeichnet wurde ZTM Georg Gehler. Gehler hatte die Innung mit ins Leben gerufen und war langjähriges Mitglied in dem Berufsverband. Die Ernennung zum Ehrenmitglied erhielten die beiden Zahntechniker-Meister von Claus Diettrich, dem Präsidenten der Handwerkskammer (HWK) Dresden sowie Arnd-Frithjof Erwin, dem Obermeister der Innung Dresden-Leipzig. Beim anschließenden Empfang hatten die Anwesenden die Möglichkeit, sich ausführlich auszutauschen und auch ein Wort an Diettrich

über allgemeine sächsische Handwerkssorgen zu richten. Insbesondere ging es um die geplante Osterweiterung, da Dresden eine Grenzkommer zu Polen und Tschechien ist und unmittelbar den Konkurrenzdruck zu spüren bekommt. Die Zahntechniker erläuterten dem HWK-Präsidenten eindringlich ihre Existenzängste, besonders vor dem Hintergrund einer Gesundheitsreform und somit einem doppelten wirtschaftlichen Druck. Erwin blickte in seinem anschließenden Beitrag auf das für das Zahntechniker-Handwerk aufregende Jahr 2003 zurück. Auf einen „wunden“ Punkt bei den anwesenden Mitgliedern stieß

der Vortrag von ZTM Achim Schubert, dem stellvertretenden Obermeister der Innung Dresden-Leipzig, zu den BEL-Aktivitäten und zur BEMA-Neubewertung. Scharf kritisierten die anwesenden Zahntechniker die zähe und sich dahinschleppende Verhandlungsrunde der Spitzenverbände zur Neuordnung des BEL 2004. Unverständnis wurde laut, dass es erst Ende November 2003 zu einer Einigung gekommen ist und nun die Innung in Nacht- und Nebelaktionen BEL-Schulungen organisieren darf und zusätzlich Verhandlungen mit den Krankenkassen führen muss, um für neugeschaffene Positionen Preise zu finden. Als Katastrophe

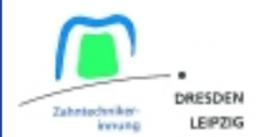
wurde die Möglichkeit angenommen, dass es im Frühjahr 2004 noch keine gültigen Preise und Preislisten geben könnte. Trotzdem sprachen die Mitglieder ihrer Innung das Vertrauen aus und lobten sie für ihre gute Arbeit im Jahr 2003. **ZT**



HWK-Präsident Claus Diettrich (links) und Obermeister Arnd-Frithjof Erwin (2.v.r.) mit den beiden Ehrenmitgliedern ZTM Peter Fricke (2.v.l.) und ZTM Georg Gehler (rechts).

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung
Dresden-Leipzig
Sternstraße 30
01139 Dresden
Tel.: 03 51/2 54 11 23
Fax: 03 51/2 54 11 24
E-Mail: zti.dd-l@t-online.de



zt WIRTSCHAFT

Eigenkapitalbeschaffung am außerbörslichen Kapitalmarkt

Vor dem Hintergrund der restriktiven Kreditvergabe durch die Banken entscheiden sich immer mehr mittelständische Unternehmen für einen Weg an den außerbörslichen Kapitalmarkt. Im Rahmen eines Private Placements werben sie öffentlich Kapital ein. Mittels eines Emissions-/Verkaufsprospektes werden z.B. Aktien, Genussrechte oder wertpapierlose Unternehmensbeteiligungen, wie Stille Beteiligungen, einem überwiegend privaten Anlegerpublikum angeboten. Von dieser Form der Kapitalbeschaffung können jedoch nicht nur Unternehmen, sondern auch die Anleger profitieren, die im Rahmen ihrer Vermögensbildung in außerbörsliche Unternehmensbeteiligung investieren.

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

3. Teil: Unternehmensbeteiligung als Vermögensanlage bzw. zusätzliche Altersvorsorge

Auch wenn die Zuwachsraten bei Investitionskapital von privaten Anlegern angesichts der anhaltenden Börsenflaute nicht mehr so üppig ausfallen wie früher, hat sich mittlerweile die Erkenntnis durchgesetzt, dass das Investment in ein Unternehmen auf lange Sicht immer noch eine äußerst rentable Kapitalanlage ist. Die Vermögensbildung durch Kapitalanlagen in unternehmerische Beteiligungen spielt – nicht zuletzt durch politische Initiativen (Vermögensbildungsgesetz, Riester-Rente) – neben den klassischen Instrumenten der Versicherungs- und Immobilienbranche auch im Rahmen der privaten Altersvorsorge eine immer stärker werdende Rolle. Neben der einfachen Abwicklung und dem Fehlen börslicher Kurschwankungen bieten außerbörsliche Beteiligungen die Chance auf überdurchschnittliche Renditen.

Vorurteile gegen den außerbörslichen Kapitalmarkt

Dennoch scheuen sich viele potenzielle Kapitalanleger, ihr Geld am so genannten außerbörslichen Kapitalmarkt anzulegen. Denn die Marktbedingungen am außerbörslichen Kapitalmarkt (auch „Freier Kapitalmarkt“, manchmal abwertend „Grauer Kapitalmarkt“ genannt) sind gesetzlich wenig geregelt. Jedes Unternehmen hat die Möglichkeit, unabhängig von der Höhe seiner Kapitalausstattung und unabhängig von der Größenordnung seiner Umsatzerlöse an diesem Markt teilzunehmen und als Emittent (Emissionsunternehmen) aufzutreten. Der Markt ist auch insoweit frei, als das Emissionsunternehmen in Bezug auf seine unternehmerische Tätigkeit keinerlei gesetzlichen Kontrollen unterliegt. Anders als am Börsenmarkt gibt es keine über die allgemeinen Rechnungslegungsvorschriften hinausgehenden Verpflichtungen zu vierteljährlichen, von Wirtschaftsprüfern testierten Zwischenbilanzen und Jahresabschlüssen. Auch die Finanzdienstleister, Berater und Vermittler unterliegen derzeit keinerlei Ausbildungspflicht und bei dem Ver-

trieb von Wertpapieren nur einer Marktzugangskontrolle. So kann sich jedermann weitestgehend frei auf dem Kapitalanlagemarkt betätigen. Dies heißt aber im Umkehrschluss nicht, dass der außerbörsliche Kapitalmarkt keinerlei Kontrollen unterliegt. Der außerbörsliche Kapitalmarkt wird von einer kritischen Presse und den Verbraucherschutzverbänden intensiv beobachtet. So wie sich am Börsenmarkt zahlreiche Börsenbriefe und Börsenzeitschriften etabliert haben, wird der außerbörsliche Kapitalmarkt von Brancheninformationsdiensten und Finanzzeitschriften begleitet (z. B. Cash, Finanztest, Gerlach-Report etc.). Natürlich erleichtern Tätigkeiten oder Märkte, die wenigen oder keinen gesetzlich verordneten Regeln unterliegen, den Zugang von „schwarzen Schafen“ und im Einzelfall sogar von Betrügern. Aber auch der geregelte Börsenmarkt, die Börsenaufsicht und die Bankenkontrolle konnten Pleiten (z.B. Hochtief AG, Frankfurt a. M.) oder Betrügereien (wie bei EM.TV & Merchandising AG, Unterföhring) nicht verhindern. Die Bankenaufsicht hat auch im Fall der Schneider-Affäre mit Vermögensverlusten von über Euro 1,5 Mrd. nicht funktioniert. Weder der Börsenmarkt noch der außerbörsliche Kapitalmarkt sind als solche unseriös; es sind stets nur wenige Betrüger, die sich, ohne dass dies durch Gesetze verhindert werden könnte, auf beiden Märkten einschleichen.

Vermögensbildung

Vermögen lässt sich effektiv nur langfristig bilden, vorteilhaft dabei ist die Ausnutzung des Zinseszinses durch Thesaurierung (Wiederanlage der Ausschüttungen). Daher sollte im Rahmen der reinen Vermögensbildung die Frage der Liquidität, also die Frage, wie lange ein Anleger auf sein eingesetztes Kapital verzichten muss bzw. wann die ersten Mittelrückflüsse (z. B. Ausschüttungen, Dividenden) realisiert werden können, nur von untergeordneter Bedeutung sein. Die weiteren Faktoren, die regelmäßig einer Kapitalanlageentscheidung zu Grunde liegen, nämlich die Rentabilität und die Sicherheit, spielen dagegen eine sehr viel größere

Rolle. Die Rentabilität, weil sie letztlich allein über den Wertzuwachs des eingesetzten Kapitals entscheidet, und die Sicherheit, weil sie stets im Spannungsverhältnis zur Rentabilität steht: Je größer die Chance auf hohe Wertzuwächse, desto größer das Risiko des Verlustes des eingesetzten Kapitals. Außerbörsliche Unternehmensbeteiligungen weisen zwar ein durchaus hohes Risiko auf, dieses kann jedoch durch das ihnen innewohnende Entwicklungspotenzial mehr als aufgewogen werden.

Die Beteiligungsmöglichkeiten

Eine Beteiligung am außerbörslichen Kapitalmarkt ist über zahlreiche Finanzierungsinstrumente möglich, wie z.B. Beteiligungen in Form von Aktien, Genussrechte, Inhaberschuldverschreibungen oder wertpapierlose Unternehmensbeteiligungen, wie Stille Beteiligungen. So verschieden diese Beteiligungsmöglichkeiten sind, so verschieden sind auch ihre Vor- und Nachteile. Aktien, die über ein Private Placement am außerbörslichen Kapitalmarkt begeben

werden, unterscheiden sich grundsätzlich nicht von solchen, die an der Börse gehandelt werden. Wer eine Aktie erwirbt, beteiligt sich an der betreffenden Aktiengesellschaft. Die Höhe der mit einer Aktie verbundenen Beteiligung hängt von der Gesamtzahl der Aktien ab, die die Gesellschaft ausgegeben hat. Dem Aktionär stehen zwar keine Geschäftsführungsbefugnisse zu, er verfügt jedoch 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. 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 Kapital zurückzubekommen. Sofern ein Markt existiert, an dem gehandelt wird, kann der Anleger seine Aktien durch Verkauf verwenden und somit bei Kurssteige-

rungen einen Gewinn erzielen (oder bei negativen Kursentwicklungen einen Verlust realisieren). Im Gegensatz zum Aktionär ist der Genussrechtsinhaber kein Gesellschafter der Aktiengesellschaft. Der Genussrechtsinhaber ist mit seiner eingezahlten Einlage lediglich an dem Vermögen des Unternehmens nach den handelsrechtlichen Bestimmungen und steuerrechtlichen Grundsätzen beteiligt. Er nimmt am Gewinn und Verlust des Unternehmens nach

Maßgabe der Genussrechtsbedingungen teil. Mitgliedschaftsrechte, insbesondere Teilnahme-, Mitwirkungs- und Stimmrechte in der Gesellschafterversammlung stehen dem Genussrechtsinhaber nicht zu. Der Genussrechtsinhaber ist nicht bis zum Verkauf seiner Anlage an das Unternehmen gebunden, sondern bekommt (nach Kündigung der Beteiligung) am Ende der vertraglich festgelegten Laufzeit sein Kapital zurück. Wird das Genussrecht als Wertpapier verbrieft

zt Definitionen

Private Placement

Unter Private Placement versteht man die Möglichkeit, Kapital (Eigenkapital, Eigenkapitalersatz, Fremdkapital) über eine Privatemission (Eigenemission) und Platzierung am freien Kapitalmarkt aufzunehmen.

Die Unternehmensbeteiligungen (u. a. Aktien, Genussscheine oder atypisch Stille Beteiligungen) werden in erster Linie über den freien Kapitalanlagervertrieb interessierten Investoren angeboten. Die Eigenemission ist der Gegenbegriff zur Fremdemission, die über Banken als Zwischenstufe zur Platzierung am Regierten Kapitalmarkt stattfindet. Bei der Eigenemission übernimmt das Unternehmen selbst die Begebung von Unternehmensbeteiligungen und bedient sich bei der Platzierung freier Finanzdienstleistungsunternehmen. Die Selbstemission ist daher in der Regel wesentlich kostengünstiger als die Fremdemission.

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, nennt man das Genussrecht Genussschein. Vorteil der Verbrieftung 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.

Agio

Agio kommt aus dem italienischen und bedeutet Aufgeld. Bei Wertpapieren bezeichnet man damit den Betrag, um den der Ausgabepreis über dem Nennwert liegt. Das Agio wird zumeist in Prozent ausgedrückt. Üblich ist ein solches Aufgeld bei der Emission von Aktien und teilweise auch bei Anleihen. Ein Anleger zahlt bei Erwerb eines Wertpapiers den Nennwert (gezeichnete Einlage) zuzüglich Agio, erhält aber nach Beendigung der Beteiligung nur den Nennwert zurück.

ANZEIGE

Liquipure

neu

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

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

Dentabs

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

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

Dentabs erhalten Sie in Ihrem Dentalfachhandel.
Liquipure erhältlich über M+W Dental, Bidingen.

WTS-Wassertechnik | Rehwinkel 5 | 34376 Immenhausen
Tel.: 0 56 73-91 36 30 | Fax: 0 56 73-91 36 34 | WTS-Kassel@t-online.de | www.dentabs.de

ZT 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 am Unternehmenswert	grds. keine	Beteiligung am Unternehmenswert	Beteiligung am 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 ertragsreich	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

und dadurch zum Genussschein, so wird aus dem Genussrecht ein Instrument, das ähnlich einer Aktie an und außerhalb von Börsen gehandelt werden kann, wobei eine Veräußerbarkeit der Beteiligung außerhalb der Börse auf Grund des fehlenden Marktes jedoch schwierig sein kann. Die Stille Beteiligung ist eine Sonderform der Innengesellschaft bürgerlichen Rechts ohne rechtliche Außenbeziehung. Bei ihr können die Beteiligten genau wie bei der Genussrechtsbeteiligung diskret im Hintergrund stehen. Sie ist aus rechtlichen, aber auch aus steuerlichen und wirtschaftlichen Gründen äußerst interessant. Der Stille Teilhaber wird nicht in das Handelsregister eingetragen. Es bestehen lediglich intern rein schuldrechtliche Ansprüche und Verpflichtungen zwischen den Gesellschaftern. Die Haftung des Stillen Gesellschafters ist genau wie bei einem Kommanditisten auf die von ihm übernommene Einlage beschränkt. Die atypisch Stille Beteiligung an einem Unternehmen gemäß den §§ 230 ff. Handelsgesetzbuch 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 Still Beteiligte an gewissen Maßnahmen der Geschäftsführung des Geschäftsinhabers beteiligt. Durch die (steuerlich er-

forderliche) Beteiligung an wichtigen Entscheidungen bei der Geschäftsführung hat der atypisch Still Beteiligte auch das unternehmerische Risiko mitzutragen. Sein Kapital wird gegebenenfalls zum Verlustausgleich verwendet. Diesen Verlust, der z. B. aus einer Anschubfinanzierung oder aus Anlaufkosten herrühren kann, kann der atypisch Still Beteiligte dann bis zu 100 % steuerlich voll absetzen. Inhaberschuldverschreibungen sind Wertpapiere, in denen das Unternehmen (Aussteller, Schuldner) dem aus dem Papier Berechtigten (Gläubiger) für die Überlassung von Kapital 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 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 erhöhter Fungibilität des Papiers und zu Wertsteigerungen durch Kursgewinne führen kann.

Grundlagen der Ausgestaltung der Beteiligungsformen

Der Anleger sollte sich bei einer Investition in den außerbörslichen Kapitalmarkt – wie bei jeder Investition – vorher ein Bild über die verschiedenen Anlageformen machen. Insbesondere sollte er sich darüber informieren, ob die Beteiligung eine feste Verzinsung oder eine gewinnabhängige Dividende vorsieht, wie die Renditen sind, ob eine Verlustbeteiligung vorgesehen ist und wie lange sein Kapital gebunden ist.

Gewinnbeteiligung und Verlustbeteiligung

Bei der Verzinsung wird zwischen gewinnabhängigen und gewinnunabhängigen Verzinsungen und einer Kombination von beiden unterschieden. Bei Schuldverschreibungen und bei Genussrechten kann eine feste Verzinsung vereinbart werden. Möglich bei diesen Beteiligungsformen und immateriell für eine atypisch Stille Gesellschaft und für eine Aktienbeteiligung ist eine gewinnabhängige Beteiligung. Maßgeblich für eine gewinnabhängige Beteiligung ist der jeweils festgestellte Jahresabschluss der Gesellschaft, die das Beteiligungsinstrument begibt, abzüglich bestimmter Positionen, wie z. B. Steuerverwendungen. An einem ausgewiesenen Gewinn bzw. Verlust nach Steuern nehmen die Anleger im Verhältnis zu allen anderen Einlagen von Anlegern und Aktionären bzw. Gesellschaftern teil. Ein atypisch Stillen Gesellschafter ist neben einer bestimmten Gewinnbeteiligung auch 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 Wertzuwachsen 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. Bezüglich der Auszahlung der Gewinnanteile bzw. festen Zinsen werden oft jährliche Zahlungen, teilweise aber auch Ausschüttungen am Ende der Laufzeit angeboten. Bei einer jährlichen Ausschüttung bekommt der Anleger jedes Jahr eine Gewinnausschüttung, über die er zugleich verfügen kann, die er jedoch auch gleich versteuern muss. Eine Gewinnausschüttung am Ende der Laufzeit bietet sich für denjenigen an, der absehen kann, dass er am Ende der Laufzeit in eine günstigere Steuerklasse eintreten wird, da er beispielsweise zu diesem Zeitpunkt Rentner ist. Atypisch Still Beteiligte und zumeist auch Genussrechtinhaber sind neben der Gewinnbeteiligung auch am Verlust des emittierenden Unternehmens beteiligt. Dies bedeutet, dass das Unternehmen dann, wenn es keine Gewinne erzielt, dem Anleger keine Gewinne zurechnen bzw. auszahlen kann. Jedoch

ist dafür für den Anleger ein Gewinnvorteil vorgesehen, d.h., wenn in Verlustjahren eine Grundverzinsung wegen fehlender Liquidität nicht möglich ist, wird diese vorrangig vor allen anderen Ansprüchen von Anlegern in folgenden Gewinnjahren nachgezahlt. Den atypisch Still Beteiligten und den Genussrechtinhabern treffen jedoch keine Nachschusspflicht, d.h. sie sind nicht verpflichtet, über ihre Einlage zzgl. Agio hinaus weitere Zahlungen an das Unternehmen zu leisten.

Laufzeit

Eine Investition in außerbörsliche Beteiligungen ist immer auf ein langfristiges Engagement angelegt, das – ähnlich wie Lebensversicherungsverträge – häufig auch auf mittel- und langfristige Sparpläne mit monatlichen Einzahlungen aufbaut. Während das Emissionsunternehmen bei der Emission von Stillen Beteiligungen und Genussrechten im Allgemeinen mit dem Investor eine Partnerschaft auf Zeit eingeht, führt die Emission von Aktien auf Grund des Verbotes der Einlagenrückgewähr grundsätzlich zu einer dauerhaften Beteiligung. Bei Aktien verbleibt das Kapital für immer bei der Gesellschaft. Nur durch den Verkauf der Aktie an Dritte kann der Aktionär sein investiertes Geld dann wieder zurück erlangen.

Fazit

Generell bleibt festzuhalten, dass unternehmerische Beteiligungen im Schnitt zwar tatsächlich das größte Wertsteigerungspotenzial besitzen, im gleichen Maß das unternehmerische Risiko aber nicht ausgeschlossen werden kann. Vor einer Anlage in den außerbörslichen Kapitalmarkt sollte sich der Anleger über seine persönlichen Ziele der Vermögensbildung bewusst werden. So findet sich auf dem außerbörslichen Kapitalmarkt für jeden Anlegergeschmack etwas. Wer sich Steuereffekte zu Nutzen machen möchte, wird zu einer atypisch Stillen Beteiligung tendieren, während eine langfristige Vermögensbildung ohne Zwischengewinne durch eine Unternehmensbeteiligung mit Thesaurierungsabrede realisierbar ist. Wer schließlich jährliche Ausschüttungen bevorzugt, kann in Genussrechten oder Aktien oder, bei geringeren Renditeaussichten, aber

vermindertem Risiko, in Schuldverschreibungen investieren. Im Bewusstsein dabei sollte immer bleiben, dass die künftigen erwartenden Erträge vom wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens abhängig sind. Die Chancen, aber auch das Hauptrisiko einer unternehmerischen Beteiligung liegt in der wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens. Bei Inkaufnahme dieses Risikos kann eine Kapitalanlage in eine unternehmerische Beteiligung – egal ob börsen- oder nicht börsennotierte Wertpapieren bzw. Beteiligungen – eine aussichtsreiche Strategie zur Vermögensbildung sein. **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.

ANZEIGE

picodent
Zeiser-Modellsystem
Das Original
 Vertrieb + Kurse bei uns!
 Lüderscheller Str. 24-26
 51109 Wipperfurth
 Telefon 0 22 87 - 65 89 8
 Telefax 0 22 87 - 65 89 38
 www.picodent.de

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
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.

Gut gerüstet für den Berufsabschluss mit IDF-Fernkursen

Nach dreijähriger Prüfung ist das Institut für Dentale Fernschulung (IDF) 2003 von der ZFU staatlich zugelassen worden. Gefördert von der Bundesanstalt für Arbeit sollen hier vor allem Laborangestellte, die zwar seit Jahren den Beruf des Zahntechnikers ausüben, jedoch bisher keine Gelegenheit zur Ablegung einer Prüfung hatten, auf diese nebenberuflich vorbereitet werden. Jetzt haben die ersten IDF-Kursteilnehmer diesen mit Erfolg absolviert.

Von IDF-Gründer Alexander Roos



Fernkursteilnehmer mit IDF-Gründer Alexander Roos (2.v.l.) beim Kompaktseminar.



Die mitgebrachten Übungsarbeiten werden kritisch bewertet.

Seminar in Chemnitz
Es ist Freitag, der 30. September 2003, gegen 15 Uhr. Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen des Fernkurses Zahntechnik haben gerade das 3. IDF-Kompaktseminar absolviert. Alle sind zufrieden. Sie haben zwei Tage mit ungefähr 16 Stunden Seminararbeit hinter sich. Das heißt, alle Lerninhalte im Kreis anzusprechen, die noch Probleme bereiten. Die vier Teilnehmer stellen zahlreiche Fragen, etwa „Habe ich die Modellanalyse richtig eingezeichnet?“ oder „Warum sind hier nur zwei Kontakt-

punkte?“ oder „Kann ich den Muskelverlauf mal am Schädel sehen?“ Es werden also praktische Fälle herbeigebracht, Schädel studiert und Modelle analysiert. Der Seminarleiter arbeitet bei Bedarf mit verschiedenen Medien und hantiert mit Artikulatoren. Er kann sich für alle Teilnehmer und Teilnehmerinnen reichlich Zeit nehmen, viel mehr als im Schulbetrieb mit großen Klassen, wie er betont. Die kleine Teilnehmerzahl macht dies eben möglich. Am ersten Tag werden auch die mitgebrachten Arbeiten kritisch analysiert und bewertet.

Die Zielgruppe des IDF-Fernkurses
Das Institut für Dentale Fernschulung, gegründet von Alexander Roos, Zahntechniker und Berufsschullehrer, bereitet seine Fernschüler auf den Berufsabschluss für Zahntechniker/innen vor. Dieser Kurs schließt eine Lücke: Gefördert von der Bundesanstalt für Arbeit bekommen vor allem Beschäftigte, die zwar seit mehreren Jahren in diesem Beruf arbeiten, aber keinen Berufsabschluss haben, die Gelegenheit, sich nebenberuflich auf die Prüfung vorzubereiten. Da sie im Arbeitsprozess stehen, ist ihnen der Besuch etwa der Berufsschule nicht möglich. In der Zahntechnik arbeiten schätzungsweise 10 % der Beschäftigten ohne Berufsabschluss, von denen sich viele nach Jahren der Berufstätigkeit den Abschluss wünschen. Was ihnen hauptsächlich fehlt, ist die geeignete Vermittlung notwendiger Kenntnisse und Prüfungs-Know-how.

Für Auszubildende mit Abitur ist der Fernkurs eine Alternative zur Berufsschule. Sie sind in der Lage, ohne langjährige berufliche Erfahrung mit Kursunterlagen zu arbeiten. Dies geht natürlich nur in Bundesländern ohne allgemeine Berufsschulpflicht, wie z.B. Bayern, Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz sowie einer fundierten, planmäßigen betrieblichen Ausbildung. Für Ausbilder ist dies bestimmt ein interessanter Aspekt, wenn schulische Ausfallzeiten wegfallen. Die Option Ausbildungsvertrag plus Fernkurs ist aber nur für ausgesprochen motivierte Azubis sinnvoll, die dies auch wirklich wollen, etwa im Familienbetrieb. Ausbilder müssen sich hier ihrer beson-



Der ausführliche Basistext ist Lerngrundlage des Fernschulkurses.

deren Verantwortung bewusst sein.

Fernkurse in Deutschland
Fernkurse werden vor allem in Westdeutschland fast gar nicht wahrgenommen. Dabei laufen immer mehr Weiterbildungsmaßnahmen auf diesem Weg. Fernkurse boomen. Zeit ist kostbar und die beruf-

liche Tätigkeit kann aus existenziellen Gründen normalerweise nicht unterbrochen werden. Jährlich nutzen über 300.000 Erwachsene in Deutschland rund 1.800 staatlich zugelassene Fernkurse. Gerade in Deutschland herrscht im EU-Vergleich großer Nachholbedarf, wie das Institut für Wirt-

schaftsforschung feststellt. So gibt es in den Niederlanden doppelt so viele Fernschüler wie in Deutschland.

Qualitätssicherung des Fernkurses
Um die Qualität der Fernkurse sicherzustellen, existiert seit 1978 das Fernunterrichtsschulgesetz (FUSG). Es



Übungsaufgaben sollen die praktischen Fähigkeiten der Absolventen beurteilen helfen.

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

legt eindeutige und strenge Zulassungskriterien für Fernkurse im beruflichen Bereich fest. Die Staatliche Zentralstelle für Fernunterricht (ZFU) in Köln begutachtet und überwacht die Fernkurse. Dieser Fernkurs wurde nach dreijähriger Beobachtungsphase zugelassen. Alle Kursunterlagen wurden pädagogisch und fachlich von Gutachtern geprüft. Mit der ZFU fand in dieser Zeit ein umfangreicher Schriftwechsel mit der Erteilung zahlreicher Auflagen sowie einem Kolloquium statt. Ein vergleichbarer Vorgang findet in Regelschulen mit Unterrichtsmaterialien nicht statt.

Aufbau des Kurses

Der Fernkurs besteht aus sieben umfangreichen Lehrbriefen, die von den Teilnehmern bearbeitet werden. Die bearbeiteten Arbeitsblätter werden eingesandt und kontrolliert. Der Fernlehrer geht dabei ausführlich auf Fragen

ZT Kurzvita



Alexander Roos

• geboren 1954 in Landsberg/Lech

- 1978 Ausbildung zum Zahntechniker in Memmingen/Allgäu
- Berufsabschluss Zahntechnik 1980
- bis 1985 Studium an der TU München und Uni Hamburg
- 1. Staatsprüfung 1985 in Hamburg
- 2. Staatsprüfung 1987 in Ludwigs-hafen/Rhein
- seit 1987 als Lehrer für Zahntechnik in Karlsruhe tätig
- Aufnahme des Fernunterrichts 2000 nach dreijähriger Vorbereitung
- staatliche Zulassung 2003 durch die ZFU Köln

und Lernhindernisse des Fernschülers ein. In insgesamt 12 Klausuren werden die Kenntnisse geprüft. Verschiedenartige Lernhilfen helfen beim Lernen. Die Teilnehmer fertigen für die beiden Kompaktseminare, zur Anwendung ihrer erlernten Kenntnisse, insgesamt sechs prüfungsbezogene zahn-technische Arbeiten an.

Ein Abschlusszertifikat bescheinigt ihnen ihre erworbenen Kenntnisse. Die ersten Teilnehmer haben bereits mit Erfolg den Kurs absolviert und stehen kurz vor ihrer Kammer-Abschlussprüfung. Derzeit besteht für ca. acht bis zehn Interessierte noch die Möglichkeit, sich für eine Fernkursteilnahme zu registrieren.

ZT Adresse

Institut für Dentale Fernschulung (IDF)
In den Baumäckern 4
76865 Insheim
Tel.: 0 63 41/2 09 28
Fax: 0 63 41/14 43 18
E-Mail: roos.IDF@t-online.de
www.fernkurszahntechnik.de

Um einen persönlichen Eindruck von der Kursatmosphäre zu erhalten, befragte ZT Zahntechnik Zeitung Petra Walde und Andreas Witt, zwei Teilnehmer des IDF-Fernkurses, zu ihrer jeweiligen Motivation und Meinung hinsichtlich der Ausbildungsqualität. Folgende Fragen galt es zu beantworten:

1. Fühlen Sie sich jetzt ausreichend vorbereitet für die bevorstehende Gesellenprüfung?
2. Warum haben Sie diesen Ausbildungsweg gewählt?
3. Inwieweit erfahren Sie

Unterstützung von Ihrem Arbeitgeber bei der Realisierung Ihrer Ausbildung?

4. Werden Sie auf bestimmte Teilbereiche gezielter vorbereitet? Welche sind das konkret?
5. Was kostet der gesamte Kurs?
6. Wie haben Sie die Fragen der Finanzierung gelöst (z.B. Ratenzahlung vereinbart)? Besteht bei Ihnen evtl. die Möglichkeit der Kostenübernahme durch den Laborchef? Welche Erwartung verbinden Sie mit der Absolvierung eines solchen Kurses? Bessere Chancen auf dem Arbeitsmarkt?

Petra Walde zu 1.:

Da ich gerade erst mein erstes Kursjahr absolviert habe, kann ich dazu noch keine endgültige Aussage treffen. Ich bin aber der Meinung, dass die Basistexte und die Aufbereitung der Lerninhalte alle nötigen Informationen enthalten, die

zu 4.:

Gerade im praktischen Bereich ermöglichen die Übungsaufgaben, z.B. Interimsprothese herstellen, Kronen modellieren usw., ein vertieftes Beleuchten der entsprechenden Themengebiete. Da die praktischen Arbeiten und die dazugehörigen Arbeitsprotokolle auf den Kompaktseminaren von Herrn Roos und einem Zahntechnikermeister nach dem Kammerschlüssel bewertet werden, erhalte ich dadurch auch ein Feedback zu meinem praktischen Können.

zu 5.:

Über den gesamten Zeitraum von 30 Monaten belaufen sich die Kosten auf 1.520,- Euro.

zu 6.:

Die Bundesanstalt für Arbeit trägt die ganzen Kosten für den Kurs und die beiden Kompaktseminare. Dies ist so gesehen eine sehr günstige Variante für das Arbeitsamt, um mir bessere Wiedereinstiegschancen auf dem Arbeitsmarkt zu ermöglichen, denn als fertig ausgebildete und geprüfte Zahntechnikerin fällt es mir wahrscheinlich leichter, wieder eine Stelle in einem zahn-technischen Labor zu finden.

Andreas Witt zu 1.-6.:

Lassen Sie mich Ihre Fragen in einem Stück beantworten! Bei mir liegt die Sache vielleicht etwas anders als bei den anderen Kursteilnehmern. Da meine Frau Zahnärztin ist, ist es nahe liegend, dass ich mich mit dem Gebiet der Zahntechnik beschäftige. Dadurch habe ich sehr gute Möglichkeiten, Fragen auf dem Gebiet der Zahnmedizin an meine Frau zu richten und somit eine ideale Verbindung zur Zahntechnik zu schaffen. Da es mir sehr wichtig war, ein solides Grundwissen zu erlangen,



Petra Walde

ich dann für die Prüfung (theoretisches Wissen, etc.) brauche. Zudem bieten die Klausuren eine gute Standortbestimmung, wie gut man den Stoff schon beherrscht. Natürlich hängt es dann immer noch stark von meinem eigenen Fleiß ab, wie gut ich mich auf die Prüfung vorbereite und wie sicher ich mich dann im Endeffekt fühle.

zu 2.:

Als ich vor 20 Jahren keine Lehrstelle als Zahntechnikerin fand, begann ich als Zahntechnische Assistentin zu arbeiten. Nachdem ich nun im Labor in den verschiedenen Bereichen (Keramik, Gold-Kunststoff, etc.) gearbeitet habe und dort viel praktische Erfahrungen, Fertigkeiten und Kenntnisse erworben habe, möchte ich nun auch die Prüfung zum Zahntechniker machen. Lehrlinge erhalten in der Berufsschule „schulische Unterstützung“, ich hole mir die Unterstützung fürs Lernen vom IDF.

zu 3.:

Leider bin ich zurzeit nicht berufstätig, und zu Hause halten mich meine beiden Kinder ganz schön auf trapp. Trotzdem unterstützen mich mein ehemaliger Arbeitgeber, bzw. ein ehemaliger Kollege mit eigenem Labor mit Möglichkeiten, um bei ihnen meine praktischen Übungsarbeiten anzufertigen.



Andreas Witt

um Zusammenhänge zu verstehen und auch verstanden zu werden, habe ich mich entschlossen, an diesem Kurs teilzunehmen. Herr Roos hat sehr viel Arbeit in die Vorbereitung des Kurses gesteckt. Dies schlägt sich auch in der Qualität nieder. Alle Themen sind sorgfältig ausgearbeitet und verständlich erklärt. Bleiben dann doch Fragen offen, findet man in ihm einen kompetenten Ansprechpartner. Bei mir wird dieser Kurs vom Arbeitsamt finanziert in Form einer Umschulung.

ANZEIGE

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Die Monatszeitung für das zahn-technische Labor

Sie suchen nach mehr Information, benötigen Fakten und Hintergründe, halten Ausschau nach Trends und Innovationen, und Weiterbildung ist Ihnen wichtig.

Sie suchen nach Orientierung, um sich trotz ständig wechselnder Bedingungen behaupten zu können und wollen von Veränderungen am Markt profitieren.

ZT Zahntechnik Zeitung bietet einen überdurchschnittlichen Nutzwert, exklusive Berichte, realisierbare und marktorientierte Vorschläge, beschreibt Trends und deren Folgen, beleuchtet Tendenzen und Innovationen und nimmt gesundheitspolitische Strömungen unter die Lupe – und dies jeden Monat neu!

Senden Sie das Fax und werden Leser.

*Preise zzgl. Versandkosten + gesetzl. MwSt.

- Ja, ich möchte das Miniabo. Die nächsten 3 Ausgaben für 10,00 €.*
 - Ja, ich möchte das Jahresabo ab nächstmöglicher Ausgabe. Für 35,00 € erhalte ich für 1 Jahr mtl. die ZT Zahntechnik Zeitung.*
- Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Firmenstempel

Labor/Firmenname _____
Name _____
Straße _____
PLZ/Ort _____
Telefon _____
Fax _____ E-Mail _____
Datum _____ Unterschrift _____

Antwortfax

OEMUS MEDIA AG
Aboservice
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Senden Sie ein Fax 03 41/4 84 74-2 90

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift _____

Good News für Zahntechniker

ZT TECHNIK

Titan – Zeitaufwändige Einführung ist ein Zeichen für Kompetenz

Wenn ein zahntechnisches Labor langfristig als innovativ gelten will, sollte es mindestens alle zwei Jahre eine neue Technik präsentieren. Es reicht aber nicht aus, diese Technik zu besitzen, sie muss auch entsprechend bekannt gemacht werden, um eine effektive Marktplatzierung zu erreichen. Vor diesem Hintergrund hat Zahntechnikermeister und Laborinhaber Ottmar Schwab aus Bad Mergentheim (Baden-Württemberg) einen detaillierten Erfolgsfahrplan zur „Einführung einer innovativen Technologie am Beispiel der Titan-Technologie“ entwickelt. Das gleichnamige Realisierungskonzept zählt zu den belobigten Diplomarbeiten der Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ, dem Weiterbildungsinstitut der Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ.

Wer die Gesundheit der Patienten und des Mitarbeiterteams in den Fokus der zahntechnischen Produktion gestellt hat (u.a. Einsatz einer Abluftsaugung zur Reduzierung der Schwebstaubkonzentration; Verarbeitung von schwermetallfreien Kunststoffen; kadmiumfreies

der „positiv-skeptisch“, als Anwender „positiv“.
– Patienten zeigen sich grundsätzlich „neugierig, positiv“, als Ersatzträger „positiv“, weil „subjektiv als nicht störend empfunden“.
– Zahntechniker sind als Nicht-anwender „pessimistisch, ab-

scheinlich versprochen. Es war eigentlich nur „gepapp“ worden – und dafür besaß das Schwab-Labor nun das teuerste Punktschweißgerät, das auf dem Markt war, weil „nachgelötet“ werden musste. Eine Änderung trat erst ein, nachdem zwei Techniker einen Laserschweißkurs im 1. Dentalen Service-Zentrum in Gieboldehausen (ZTM Hoffmann/Niedersachsen) absolviert hatten. Das Ergebnis in der Laborpraxis waren anschließend spannungsfreie, haltbare Fugen. Hatte sich der Einsatz der Lasertechnik bereits in allen Arbeitsfeldern der Metallverarbeitung als zeitsparend erwiesen, so erwies sie sich für die Titanverarbeitung als ein absolutes „Muss“.

Titan gießen

In einem zweiten Schritt, dem intensive Gespräche mit vertrauten Kollegen, die bereits Titan verarbeiteten, vorausgegangen waren, entschloss sich das Dental-Labor Schwab zum Kauf einer „Schützanlage“. Die Mitarbeiter der Firma Schütz sorgten mit einer konzentrierten Einarbeitungsassistenz dafür, dass in relativ kurzer Zeit über den Einkauf der richtigen Keramikmasse nachgedacht werden konnte. Das Labor-team entschied sich für Triteram von Dentaforum. Die Verarbeitung erwies sich als problemlos.

Vermarktung

Die gründliche Vorbereitung bei der Einführung der neuen Technologie erwies sich bei ihrer Vermarktung als ausgesprochen hilfreich. Ein zu früher Einstieg nämlich wird ein-, vielleicht zweimal verziehen, danach entsteht der Eindruck, ein Labor zu sein, das überall aufspringt und seine zahnärztliche Kundschaft sowie deren Patienten als Versuchskaninchen missbraucht. Zielsetzung bei der Titanver-

marktung war in erster Linie die nachhaltige Information des Zahnarztes darüber, dass der Eingliederung der zahntechnischen Arbeiten keine Umstellung zu Grunde liegt. Denn der Zahnarzt erhält eine extrem passgenaue, spannungsfreie Arbeit, benötigt bei der Metaldiskussion kaum Zeitaufwand, hat definitive Kosten für den Metallverbrauch vor Arbeitsbeginn, womit eine genauere Preiskalkulation möglich wird, er kann röntgenologisch durch die Kronen sehen und hat ein geringes Kostenrisiko in der Diagnostik. Das waren nachvollziehbare positive Argumente. Ebenso, dass die Praxismitarbeiter/innen Zeit bei der Patientenaufklärung sparen und auf das Eruiere der Metallart im Mund des Patienten (von über 700 Legierungsherstellern sind über 2.400 Legierungen auf dem Markt) verzichten können. Die dadurch erzielte Kostentransparenz war leicht vermittelbar. Der Patient genießt die höchste Sicherheit bei der Allergiesensibilität, muss keine Überschreitung des Kostenvoranschlags im Materialbereich fürchten und empfindet einen angenehmen Tragekomfort ohne Temperaturempfindlichkeit, lautet die Botschaft für Patientengespräche in der Praxis. Da der Heilpraktiker nicht selten letzte Anlaufstelle für Menschen ist, die schon alles probiert haben, gehört er zum Kreis der unmittelbar zu informierenden Partner. Denn er hat in dieser Patientengruppe hohe Akzeptanz, gilt als neutraler Beobachter. Das Labor selbst schaffte sich mit der verantwortungsvollen Einführung der neuen Technologie und einer erfolgsorientierten Vermarktung ein hohes Image in allen Zielgruppen und auch innerhalb der Kollegenschaft. Die Erkenntnis, dass diejenigen, die über Titan mit einem

Behandler ins Geschäft kommen, über kurz oder lang auch andere Techniker werden erfolgreich anbieten können, hat sich bestätigt. Auch die Einschätzung, dass die Lagerhaltung für Legierungen geringer und damit kostengünstiger werden würde. Das gilt auch für die Einschränkung der Einbettmassenvielfalt.

schreiben durch das Dental-Labor zu dem wissenschaftlichen Vortrag an einem repräsentativen Veranstaltungsort. Durch Reduzierung des Versandgewichtes unter 20 Gramm (Papierstärke, Größe der Einladung etc.) wurden die Kosten auf ca. 60 Prozent der normalen Portokosten reduziert.

Praktische Kommunikationstipps

Ein Mailing-unterstütztes Event mit kalkulierbarem Zeitaufwand und kalkulierbaren Kosten erwies sich für das Dental-Labor Schwab als erfolgversprechendste Lösung, weil nicht nur die Erfolgskontrolle zeitlich gut abgrenzbar war, sondern auch die Unterstützung eines industriellen Partners erreicht werden konnte. Für das Mailing wurde Adressenmaterial bei einer Agentur gekauft. Die Auswahl beschränkte sich auf Adressen, die den Postleitzahlen folgend im Umkreis von 50 Kilometern rund um das Labor lagen. Wer mehr als ein Mailing plant – was sich empfiehlt –, muss sich die Genehmigung dafür bei der Adressenagentur einholen.

1. Mailing: Rundschreiben durch den Industriepartner: „Titan und seine Vorzüge.“

2. Mailing: Versand von Titan-Prospekten durch den Industriepartner, versehen mit dem Logo des Dental-Labors.

3. Mailing: Persönliches Anschreiben durch das Dental-Labor Schwab („Die Vorzüge von Titan“). Im Anhang nochmals das Titan-Prospekt und eine Einladung zu einem wissenschaftlichen Vortrag (Prof. Dr. Edwin Lenz: „Legierungen und Titan in der zahnärztlichen Prothetik“).

4. Mailing: Persönliches Einladungs-

Fazit

Für das Dental-Labor Schwab steht nach der umfassenden Einführungs- und Vermarktungsaktion fest, dass Titan ein Werkstoff ist, der großes Interesse weckt. Darüber hinaus ist es nicht wichtig, dass ein Event-Referent tolle Titan-Arbeiten zeigt, sondern dass theoretisches Wissen ehrlich rüber kommt. Das Alter des Referenten wurde mit großer Erfahrung gleichgesetzt. Darüber hinaus sind Gespräche in fast privater Runde ebenso wichtig wie der neutrale Veranstaltungsort außerhalb des Labors. Und der muss sowohl zu den Gästen als auch zum Gastgeber passen. In einem „Kleinigkeiten-Katalog“ hat ZTM und Laborinhaber Ottmar Schwab das aufgelistet, was von jedem Veranstalter zwar als wichtig angesehen, aber schnell vergessen wird. Von den Namensschildern über das Nachtelefonieren, von der schriftlichen Nacharbeitung über die tabellarische Aufstellung der Kosten und das Auslegen von Fragebögen, die Aufschluss über Nachbesserungswünsche für zukünftige Events geben. Positive Resonanz fand auch ein acht Tage nach der Info-Veranstaltung versandtes Päckchen an alle Gäste, in dem sich eine konfektionierte, gegossene Titankrone als Testkrone zum Befräsen und Aufkronen, sowie zwei Titanfräsen mit Gebrauchsanweisung und ein persönliches Begleitschreiben des Dental-Labors befanden. **zt**



Zahntechnikermeister Ottmar Schwab aus Bad Mergentheim (links) erhielt das Akademie-Diplom aus den Händen von Andreas Hoffmann, Direktor der Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ.

Löten; berillium- und nickelfreie Metalle; vorgemischtes Kartuschenmaterial; Einsatz der Fügetechnik, der setzt auch imageorientiert auf die Titan-technik. Der Zeitpunkt der Einführung ist und bleibt für die Zahntechnik antizyklisch: Hohe Investition im Gerätebereich einerseits, kostengünstiges Material andererseits – in einer Zeit, die gerade in der Dentalbranche als verhalten und abwartend gilt. Auf Grundlage der eigenrecherchierten Erkenntnis, dass es für das so genannte Nischenprodukt Titan-technologie sowohl einen Nachfragemarkt gibt als auch Bioverträglichkeit und Kostensparnis gegeben sind, ist das Wissen um das Urteil der Marktteilnehmer zwingend Voraussetzung für eine weitreichende betriebswirtschaftliche Entscheidung. – Zahnärzte beurteilen die Technologie als Nichtanwen-

wartend“, weil „zu teuer“. Als Anwender über die CAD/CAM-Technik „euphorisch, fasziniert“.

Um die grundsätzlich anmutende Abneigung und Skepsis der Mitarbeiter zu überwinden – nur wenige fühlen sich kompetent für die neue Technologie –, empfiehlt ZTM Ottmar Schwab ein Vorgehen in zwei Schritten:

1. Laserschweißen.
2. Titan gießen und Keramikbrand.

Laserschweißen

Das Schwab-Team probierte verschiedene Fabrikate auf Messen aus und entschied sich für ein Lasergerät. Zwei Techniker besuchten einen Einweisungslehrgang. Der Laser wurde aufgestellt und ein weiterer Einweisungskurs am Arbeitsplatz im Labor folgte. Die erzielten Lasernähte sahen zwar optisch gut aus, hielten aber nicht, was sie augen-

Das Studium an der Akademie Umfassende Zahntechnik (AUZ)

Durch das Studium an der AUZ können sich selbstständige Zahntechniker-Meister und gewerbliche Laboratorien qualifizieren. Der Studienumfang ist auf 200 Vorlesungs- und Übungsstunden in zwei Jahren angelegt. Bei der Teilnahme an Wochenend-Seminaren bedeutet dies, dass pro Jahr etwa acht

bis zehn Wochenenden belegt sind. Hörerinnen und Hörer haben das Recht, die Studiendauer auf bis zu fünf Jahre auszuweiten. Zum Nachweis der belegten Vorlesungen dient das Testatheft. Die AUZ vermittelt das notwendige praktische und theoretische Wissen zur Führung eines zahntechnischen Labo-

rioriums auf höchstem Qualitätsniveau. Die gemeinsam von Zahn Technikern und Zahnärzten gesetzten VUZ-Standards werden in der Akademie vermittelt. Der erfolgreiche Abschluss einer zweijährigen Weiterbildung an der Akademie Umfassende Zahntechnik (AUZ) ist Voraussetzung für die Mit-

gliedschaft in der Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ). Um den unterschiedlichen Bedürfnissen gerecht zu werden, bietet die AUZ den Teilnehmern die Möglichkeit, neben dem Vollstudium auch ein „Kombi-Studium“ zu belegen. Hierbei besuchen Betriebsinhaber und Techniker unterschiedli-

che Themen und Übungen. In der zur Verfügung stehenden Zeit ist es unmöglich, die Fachgebiete jeweils in aller Breite darzustellen. Der Schwerpunkt der Darstellung muss daher auf der Vermittlung streng praxisbezogenen Wissens und praktischer Fertigkeiten liegen. Qualitätsgesichtspunkte haben absolute Priorität. Durch das Studium an der Akademie sollen die Hörerinnen und Hörer befähigt werden, die größeren Zusammenhänge zu erkennen und Einzelfragen des Unterneh-

mens Zahntechnik sachgerecht lösen zu können. Das vermittelte Wissen soll ihnen helfen, über die bisherigen Grenzen hinauszuwachsen. **zt**

ZT Adresse

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

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Informationen über den Zugang zu Diplomarbeiten der AUZ sind abrufbar bei:

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

SR Adoro – Angenehmes Handling und spiegelnder Glanz

Neues Verblendkomposit von Ivoclar Vivadent

Auf der IDS wurde das neue Verblendkomposit von Ivoclar Vivadent erstmals präsentiert, jetzt ist es auf dem Markt erhältlich. In ausgiebigen praktischen Tests haben



SR Adoro Frontzahnkrone bei Durchlicht.

erfahrene Zahntechniker und Zahnärzte das Material verwendet und stellen dem Produkt ein gutes Zeugnis aus. Mit SR Adoro können metallgestützte und metallfreie Restaurationen hergestellt werden. Das neuartige Werkstoffkonzept und die kombinierte Licht- und Hitze polymerisation sorgen für eine besonders gute Oberflächenqualität. SR Adoro weist sehr gute Abrasionswerte auf, ist optimal polierbar und zeigt einen spiegelnden Glanz. Durch seine klebefreie und weiche Konsistenz lässt sich das Material angenehm und leicht modellieren. SR Adoro ist konsequent in die Prothetiksysteme von Ivoclar Vivadent integriert. So können SR Adoro Ver-

blendungen mit Hilfe speziell entwickelter Halsmassen leicht an Kunststoffzähne der SR Zahnlinien angeglichen werden. Farbliche Gestaltung und Schichtkonzept entsprechen der Fluor-Apatit-Leuzit-Keramik IPS d.SIGN. SR Adoro ist zudem mit dem Glasfaser-Gerüstwerkstoff FRC Vectris kombinierbar. Für die spezielle Vergütung kann der neue Ofen Lumamat 100 oder ein vorhandener Targis Power mit kostenlosem Upgrade verwendet werden. **ZT**

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Postfach 11 52
73471 Ellwangen, Jagst
Tel.: 0 79 61/8 89-0
Fax: 0 79 61/63 26
E-Mail: info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de

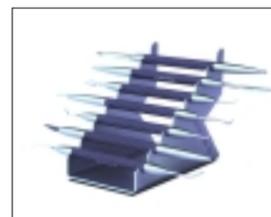
Porcelain Sculpturing Kit

Girrbach Dental hat ein handliches, effizientes, edles und umfassendes Instrumenten-Set zur Keramik-Modellierung zusammengestellt: Doppelseitige Griffe mit aufschraubbaren Edelstahlklingen – alle klassischen Formen (Le Cron, Zahle-Messer/Spatel, Hollenback, PK Thomas,

Der Handgriff aus schwarz eloxiertem Aluminium bietet mit 17 Riffelungen sicheren Griff für präzises Arbeiten und komfortables Handling. Das preisgünstige Einstiegs-Set besteht aus zwei Handgriffen, zwei Keramik- und ein Skalpellklingen-Modu-



Präzise, ergonomisch, umfassend und edel: Porcelain Sculpturing Instrumente in 250 Varianten kombinierbar: Klingen, Messer, Schaber, Pinsel.



liefen sowie ein Löffel lang mit den sechs abgebildeten Klingen. Aus den insgesamt 25 Einzelteilen lassen sich bis zu 250 Kombinationen individuell zusammenstellen. Ein Edelstahl-Tischständer hält sieben Instrumente geordnet griffbereit. **ZT**

ZT Adresse

Löffel kurz/lang, Nadel, Riffel, Pinsel Gr. 8/LT, 5, 1 + 3/0 und flach für Pasten-Opaker, Skalpell- und Keramik-Module zur Aufnahme der haarfeinen (0,07 mm!) Separierklingen aus federhartem Edelstahl.

Girrbach Dental GmbH
Dürrenweg 40
75199 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/9 57-1 00
Fax: 0 72 31/9 57-2 49
E-Mail: info@girrbach.de
www.girrbach.de

ANZEIGE

→ Wenn Sie die Dentalzeitung nicht schon nehmen, müsste man sie Ihnen verschreiben.



DENTALZEITUNG – DIE AKTUELLE ÜBERSICHT MODERNER DENTALPRODUKTE

→ 6-mal jährlich hochdosiertes Produkt-Know-how für die gesamte Branche.



Prothesen-Kunststoff für allergiegeplagte Zahn-techniker und Patienten

Einfache Verarbeitung ohne Geräteaufwand und besondere Allergiearmut sind die Vorteile von dem Prothesenkunststoff Puran HC. Es ist ein Einkomponentenma-

terial, das frei von Methylmethacrylat und frei von Benzoylperoxid ist. Das patentierte Puran HC (Farbe: rosa) besteht aus Plexiglas, Polyurethanharz sowie Oligomere. Zur Verarbeitung werden keine zusätzlichen Geräte benötigt. Ein Küvette-Topf und kochendes Wasser genügt. Und so einfach ist die Verarbeitung: stopfen, pressen und 50 Minuten kochen (bei 100°). Am besten ist eine Langzeit-Polymerisation und Langzeitabkühlung. Die Puran-Paste HC geht eine sehr gute Verbindung zu Methylmethacrylat-Prothesen ein. Es eignet sich deshalb gut für Unterfütterungen. Zur Verarbeitung in der Gießtechnik und speziell für Unterfütterungen und Re-



aturen gibt es das kaltpolymerisierende Puran CC (Farbe: rosa). Letztendlich ist Puran HC ein Prothesenkunststoff für Methylmethacrylat- und Benzoylperoxid-

allergische Patienten. Aber auch Zahntechniker, welche durch Hautirritationen und Inhalationen von Methylmethacrylat Probleme bekommen, können diese Schwierigkeiten bei Verwendung mit dieser Kunststoff-Paste vermeiden. Hergestellt wird Puran HC von Novodent (Liechtenstein), die sich seit 25 Jahren mit Dentalprodukten wie Prothesenkunststoffen befassen. **ZT**

ZT Adresse

LOGO-DENT®
Postfach 12 61
79265 Bötzingen
Tel.: 0 76 63/30 94
Fax: 0 76 63/52 02
E-Mail: logo-dent@t-online.de
www.logo-dent.de

Giroform-Pinbohrgerät für exakten Pinsitz

Mit dem neuen Pinbohrgerät wird das Giroform-Modellherstellungssystem von GIRRBACH Dental erweitert

Das Giroform-Modellherstellungssystem von GIRRBACH Dental erfüllt alle Voraussetzungen für den exakten Sitz des Konuspins in der



Schnell, leise, weich, gleichmäßig, präzise: Giroform-Bohrgerät für exakten Pinsitz – ohne Muskelkraft, ohne Luftanschluss.

formstabilen Sockelplatte: Die bekannt plane Sockelplatte wird im runden Plattenhalter spielfrei eingesetzt, der Plattenhalter lässt sich auf dem Bohrtisch frei bewegen. Ist mit dem Laserstrahl die gewünschte Bohrposition gefunden, wird der Plattenhalter bei Aktivierung des Bohrvorganges selbsttätig elektromagnetisch fixiert und das Pinloch durch mechanischen Bohrer-Vorschub im Sekundenbruchteil gesetzt: Perfekt, automatisch und unbeeinflussbar durch ungleichmäßige menschliche Muskelkraft. Sofort nach dem Bohrvorgang werden die vier

Elektromagnete automatisch deaktiviert, der Plattenhalter lässt sich zur neuen Bohrposition wieder frei bewegen. Das Setzen der Pinlöcher verläuft ruhig, rasch und reibungslos – ohne Anstrengung, ohne Luftanschluss. **ZT**

ZT Adresse

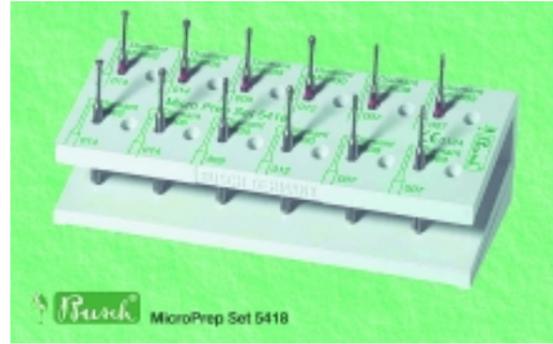
GIRRBACH Dental GmbH
Dürrenweg 40
75199 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/9 57-1 00
Fax: 0 72 31/9 57-2 49
E-Mail: info@girrbach.de
www.girrbach.de

Minimalinvasiv Präparieren

Größtmögliche Erhaltung der gesunden Zahnhartsubstanz ist die Maxime in der modernen Zahnheilkunde. Um dieses Ziel zu erreichen, bedarf es speziell konzipierter

kleinste Arbeitsteildurchmesser auszeichnen. Selbst an schwer zugänglichen Stellen kann gezielt gearbeitet werden. Die schlanken, stabilen Hälse ermöglichen selbst

anwendungsspezifische Instrumentenformen jeweils in mittlerer und feiner Körnung, übersichtlich auf dem bedruckten Instrumentenständer zusammengestellt. Das komplette Set inkl. STERI-SAFE Instrumentenständer kann unter Einhaltung der Herstellerangaben desinfiziert, gereinigt und sterilisiert werden. Selbstverständlich können diese Instrumente auch separat bestellt werden. Weitere Informationen können Sie beim Hersteller anfordern. **ZT**



Instrumente. BUSCH hat für diese Anforderungen minimalinvasive Diamantschleifer entwickelt, die sich durch lange, schlanke Hälse und

bei kleinstmöglicher Eröffnung des Zahnschmelzes eine gute Übersicht auf das Präparationsgebiet. BUSCH hat zwölf Instrumente, sechs

ZT Adresse

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

Die zwei Kanäle zur Schmerzfürfreiheit

Die Firma intersanté stellt neues Schmerzbehandlungsgerät vor

Moderne Methoden zur Behandlung von Schmerzen werden zunehmend ausgefeilter und wirkungsvoller. Neben den bewährten Therapien, wie Massagen, Gymnastik oder Medikamenten, gewinnen neuentwickelte medizinische Geräte, ausgestattet mit modernsten Techniken, an Bedeutung. Medrelif High-Tens MR-400 arbeitet mit einer dieser innovativen neuen Techniken.

Die meisten Schmerzen, besonders im Rücken, können nur durch eine umfassende intensive Behandlung erfolgreich therapiert und geheilt werden. Diese Behandlungen sind meist langwierig und viele Patienten verlieren irgendwann die Geduld, besonders dann, wenn die

Schmerzen nach den ersten Maßnahmen nicht oder nur kurzzeitig abklingen. Diesen Prozess zu erleichtern bzw. nicht-chronisch auftretende Beschwerden zu beseitigen, ist die Aufgabe von Medrelif High-Tens MR 400.

Die TENS-Therapie, transkutane, elektrische Nervenstimulation, ist eine wissenschaftlich gesicherte Methode zur Schmerzbekämpfung. Bei dieser Therapie werden über Elektroden, die auf die betroffenen Körperpartien aufgebracht werden, von einem Basisgerät aus durch die Haut gehende elektrische Impulse zu den Nervenbahnen transportiert. Das hat zur Folge, dass die körpereigenen, schmerzhemmenden Systeme akti-

viert werden, morphinähnliche, schmerzlindernde Substanzen ausgeschüttet werden, die betroffenen Körperstellen besser durchblutet werden und die Schmerzen nachlassen.

Auf Basis dieser Therapie setzt das Schmerzbehandlungsgerät an. Durch elektronisch gesteuerte Nervenstimulation können schmerzende und verspannte Körperpartien, ganz ohne Medikamente, behandelt werden. Die Anwendungsgebiete reichen von berufsbedingten Verspannungen (Rücken, Nacken, Schulter), Reizungen und Entzündungen von Muskeln und Gelenken über rheumatische Erkrankungen, Arthrose, Ischias, Hexenschuss bis zu

Migräne und Menstruationsbeschwerden. Neu, gegenüber Vorgängergeräten, ist das verstärkte Wirkungsspektrum durch das 2-Kanal-System. Das heißt, es kann an insgesamt vier Behandlungspunkten angesetzt werden, was eine wesentliche Verbesserung gegenüber dem früheren 1-Kanal-System, mit dem eine Behandlung an nur zwei Punkten möglich war, darstellt.

Medrelif High-Tens MR 400 verfügt über insgesamt fünf Basisprogramme, welche zusätzlich individuell nach Wellenform, Frequenzhöhe, Impulsbreite und Intensitätsstärke geregelt werden können. Damit ist eine gezielte Therapie je nach Schmerzstärke und -art möglich. Dank



des netzunabhängigen Batteriebetriebes kann das Gerät zu Hause, im Büro und auf Reisen angewendet werden. Die Anwendung des Schmerzgerätes empfiehlt sich zur Linderung von akuten Schmerzen. Die körperlichen oder seelischen Ursachen der Schmerzen können damit nicht behandelt werden, dazu sollte eine umfassende

medizinische Therapie gewählt werden. **ZT**

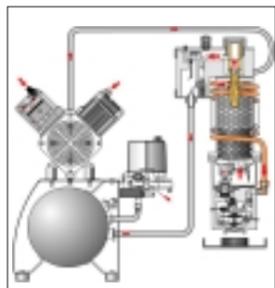
ZT Adresse

intersanté GmbH
Berliner Ring 163 B
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/93 28-10
Fax: 0 62 51/93 28-93
E-Mail: info@intersante.de
www.intersante.de

Das große Herz des Labors: Kompressor QUATTRO Tandem

Dürr Dental: Druckluft für zahntechnische Betriebe und für Großpraxen

Die Silver Airline Kompressoren von Dürr Dental wachsen in eine neue Größenord-



nung: zwei Aggregate mit insgesamt acht Zylindern – damit ist der QUATTRO Tandem die richtige Wahl für den gleichzeitigen Betrieb vieler Behandlungsstühle in einer Praxis bzw. für den Einsatz in zahntechnischen Laboratorien.

Kein Zahnarzt oder Zahntechniker wird ständig an sie denken, dennoch ist sie die Grundvoraussetzung für

den gesamten Betrieb: die Druckluftanlage, ein echtes „Herz der Praxis“ und „Herz



des Labors“. Seit den 60er Jahren bietet die Firma Dürr Dental in diesem Bereich Geräte mit hohem Standard. Sie garantieren ölfreie, trockene und hygienische Druckluft – bei sicherer Funktionsweise und Langlebigkeit. Die Kompressoren der aktuellen Serie „Silver Airline“ zeichnen sich auf Grund ihrer ausgereiften Konstruktion durch eine außergewöhnlich lange Laufzeit aus.

Einen weiteren Meilenstein im Bereich hoher Leistungsanforderungen setzt der QUATTRO Tandem. Er vereint zwei Aggregate mit je vier Zylindern zu einer Druckluft-Versorgungsanlage, die auch große Praxen mit fünf und mehr Behandlungszuverlässig bedient. Im Vergleich zum sechszylindrigen Kompressor „Praxis Tandem“ von Dürr Dental bietet der QUATTRO Tandem mehr Leistung zu einem niedrigeren Preis. Im zahntechnischen Bereich ist der neue Achtzylinder Nachfolger des entsprechenden „LaborTandem“.

Eine elegante in die Zukunft gerichtete Investitionsplanung ermöglicht die modulare Aufbau: Zunächst kann der QUATTRO Tandem mit nur einem vierzylindrigen Kompressoraggregat ausgestattet werden. Bei einer Erweiterung des Betriebs lässt sich dann – an Stelle der An-

schaffung eines komplett neuen Geräts – das zweite Aggregat einfach nachrüsten.

Als Mitglied der Silver Airline-Familie läuft der QUATTRO Tandem vibrationsarm und leise. Er erweist sich als ebenso zuverlässig wie wartungsarm. Abgesehen vom jährlichen Filterwechsel steht er unauffällig am Platz und tut seinen Dienst – ein Partner, auf den man sich ganz selbstverständlich verlassen kann. **ZT**

ZT Adresse

DÜRR DENTAL GmbH & Co. KG
Jens Reichenbach
Höppfigheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 0 71 42/7 05-2 49
Fax: 0 71 42/7 05-2 88
E-Mail: info@duerr.de
www.duerr.de

picodent camtec-rock

Mit picodent camtec-rock wurde ein weiterer Spezialgips im Hause picodent ent-

wickelt. Er eignet sich bestens als Modellmaterial für die Opto-Elektronische Abtastung. picodent camtec-rock verhindert auf Grund seiner Zusammensetzung und Farbe störende Reflexionen beim Abtasten. Die Härte des Gipses beträgt nach 24 Stunden ca. 300 Mpa (N/mm²). Die Expansion erfolgt nach DIN EN <0,1. Der



Gips wird in den Farben rotbraun und new-blue angeboten. **ZT**

ZT Adresse

picodent
Dental-Produktions- und Vertriebs-GmbH
Lüdenscheider Straße 24-26
51688 Wipperfurth
Tel.: 0 22 67/65 80-0
Fax: 0 22 67/65 80-30
E-Mail: picodent@picodent.de
www.picodent.de

Werkstoff Zirkonoxid – auch auf Dauer haltbar und fest!

Herausragend im Vergleich zu anderen Dentalkeramiken

Für den Patienten soll Zahnersatz heute immer öfter hochästhetisch und bioverträglich sein – doch eines war, ist und bleibt Grundvoraussetzung für Kronen und Brücken: Sie müssen belastbar sein. Mit dem CAM-gestützten Cercon smart ceramics-Verfahren von DeguDent und dem Werkstoff Zirkonoxid werden alle diese Forderungen auf einzigartige Weise erfüllt. Selbst größere Arbeiten lassen sich da-

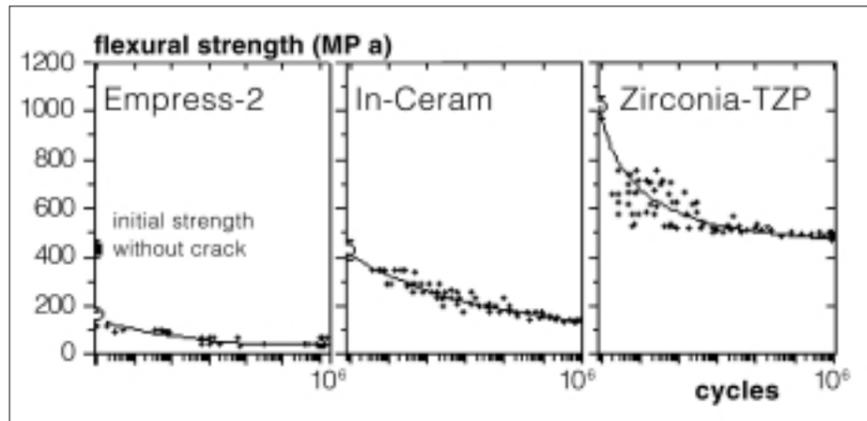
Zeit bleibt die Belastbarkeit auf einem höheren Niveau als die Anfangsfestigkeit vieler anderer Dentalkeramiken, die später noch zusätzlich an Belastbarkeit einbüßen. Wissenschaftlichen Untersuchungen zufolge¹ verfügt Zirkonoxid dabei über eine genügend hohe „Restfestigkeit“ selbst für Kronen und Brücken im stark Kaudruck belasteten Seitenzahnbereich. Zirkonoxid hat schon in vie-

von ca. 900 MPa (Mega-Pascal) hält größten Belastungen Stand. Diese Eigenschaft hat sich auch die moderne Zahnheilkunde zu Nutzen gemacht. Denn mit Hilfe des Fertigungssystems Cercon smart ceramics von DeguDent lassen sich seit kurzem aus Zirkonoxid vollkeramische Kronen und Brücken anfertigen, die selbst dem enormen Kaudruck im Seitenzahnbereich mühelos widerstehen.

der Materialprobe kontinuierlich bis zum Bruch erhöht wird („kritische Last“). Um einen realistischeren Messwert zu erhalten, wird hingegen eine Tragezeit des Objektes durch eine Kausimulation unter mechanischer Wechsellast nachvollzogen – also durch eine Folge von „unterkritischen“ Belastungen. Eine entsprechende In-vitro-Simulation führten Geis-Gerstorfer et al. an verschiedenen Dentalkeramiken durch.¹

Ergebnis: Die Werte für Zirkonoxid am Ende der Studie und damit seine „Dauerfestigkeit“ lagen doppelt so hoch wie bei den zum Vergleich herangezogenen Keramiken – und übertrafen darüber hinaus die für Seitenzahnbrücken erforderlichen Werte deutlich. Damit wurde einmal mehr wissenschaftlich bestätigt, dass Zirkonoxid auch auf Dauer eine feste Größe im Mundraum des Patienten bleibt.

¹ J. Geis-Gerstorfer, P. Fässler und R. Kirmeier, J Dent Res 81, A 469 Abstract Nr. 3835 (2002). ZT



Selbst nach längerer Zeit bleibt die Belastbarkeit von Zirkonoxid auf einem höheren Niveau als die Anfangsfestigkeit vieler anderer Dentalkeramiken, die später noch zusätzlich an Belastbarkeit einbüßen.

mit problemlos anfertigen. Nun verlieren Keramiken allgemein im Laufe der Zeit einen Teil ihrer Festigkeit – für Zirkonoxid aber kein Problem: Zwar geht das Phänomen auch an diesem Werkstoff nicht ganz vorüber, doch selbst nach längerer

len Bereichen seine erstaunliche Belastbarkeit unter Beweis gestellt: Sei es als Bestandteil einer Sportwagenbremse, im Schiffs- und Maschinenbau oder als künstliche Hüftgelenkskugel – die Hochleistungskeramik mit ihrer Biegefestigkeit

Nun verlieren alle keramischen Werkstoffe im Lauf der Zeit einen Teil ihrer initialen Festigkeit. Bei den üblichen Materialtests wird jedoch lediglich die Anfangsfestigkeit im so genannten Drei-Punkt-Biegeversuch getestet, bei welchem die Last in der Mitte

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

FINO GLAZECAST Wachsglätter

Spiegelglatte Oberflächen reduzieren die Ausarbeitungszeit



FINO GLAZECAST erleichtert das Ausarbeiten von Kronen, Brücken und Modellgussgerüsten. Spiegelglatte Oberflächen verringern die Ausarbeitungszeit um mindestens 50%. FINO GLAZECAST glättet und stabilisiert in Wachs modellierte Kronen, Brücken und Modellgussgerüste. Geringste Unebenheiten, wie feine Spalten und Risse, werden zuverlässig ausgeglichen und führen zu sehr glatten Oberflächen der Gussobjekte. Selbst grazilste Fissuren in Kauflächen sind nach dem Guss leicht und mühelos zu polieren. FINO GLAZECAST wird einfach mit einem Pinsel auf die fertige Modellation aufgebracht. Durch mehrmaliges Auftragen können selbst Kontaktpunkte gezielt verstärkt werden. FINO GLAZECAST garantiert eine einfache und schnelle Handhabung. Die Verarbeitungs-

zeit liegt zwischen 50 und 100 Sekunden. FINO GLAZECAST ist in zwei Schichtstärken erhältlich. Wahlweise kann mit 5 oder 10 my Wachsglätter gearbeitet werden. Im Lieferumfang des FINO GLAZECAST Wachsglätter Sets ist jeweils ein Wachsglätter mit 5 und 10 my Schichtstärke enthalten. 1 Spezial-Pinselreiniger, 1 Pinselreinigungsdose und 3 Rotmarderpinsel runden das FINO GLAZECAST Wachsglätter Set ab. Alle Set-Komponenten sind selbstverständlich auch einzeln erhältlich. ZT

ZT Adresse

DT&SHOP GmbH
Mangelsfeld 11-15
97708 Bad Bocklet
Tel.: 0 97 08/90 91 00
Fax: 0 97 08/90 91 25
E-Mail: info@dt-shop.com
www.dt-shop.com

Friktionssicherung von Teleskopkronen

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

Folgende Probleme mit Teleskopkronen sind jedem Anwender bekannt:

- Teleskopkronen sitzen zu stramm oder zu locker.
- Teleskopkronen verlieren

im Laufe der Zeit ihre Friktion.

- Teleskopkronen aus NEM oder Titan-Legierungen lassen sich nur schwer und zeitaufwändig befriedi-

gend friktiv funktionell gestalten.

- Fehlende individuelle Friktionsanpassung auf den verschiedenen Stümpfen innerhalb eines Kiefers.



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



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



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



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



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

Folgende Technik zeigt Ihnen, wie einfach es ist, diese Probleme zu lösen:



Abb. 6: Auslieferungszustand: Maße: Höhe 2,9 mm, Breite: 2,7 mm.

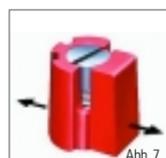


Abb. 7: Beim Eindrehen der Schraube entsteht ein Dübeleffekt und somit ein sicherer Halt des Friktionsteiles.



Abb. 8: Wird die Schraube weiter eingedreht, beginnt die stufenlose Friktionseinstellung.



NOVADENT-Inhaber Michael Vanck (links) und Bernd Reinhold (rechts).

- Das TK 1 lässt sich individuell friktiv nach dem Sicherheitsempfinden des Patienten einstellen.

- Die Einarbeitung ist einfach. Das TK1 wird weder verklebt, noch verschraubt, noch angelötet.
- Der sichere bewegungsfreie Sitz des Friktionselementes wird durch einen Dübeleffekt erreicht.
- Individuelle Friktionseinstellung direkt am Patienten.

Dieses Friktionselement bietet die Möglichkeit, ein Teleskop mit einer individuellen

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

ZT Adresse

microtec
Dr. Frank Speckmann
Inh.: M. Nolte
Rohrstr. 14
58093 Hagen
Tel.: 0 23 31/80 81-0
Fax: 0 23 31/80 81-18
E-Mail: info@microtec-dental.de
www.microtec-dental.de

NOVADENT
Reinhold & Vanck GbR
Reinerzer Str. 72
90473 Nürnberg
Tel.: 09 11/9 89 87 20
Fax: 09 11/9 89 87 22
E-Mail: novadent@arcor.de

ZT SERVICE

If you're going to San Francisco

Siegerinnen des GoldenGate System-Gewinnspiels reisten in die USA



Mit dem GoldenGate System-Gewinnspiel zur Golden Gate Bridge; Jenny Schäfer (r.) mit Freundin in San Francisco.

Das GoldenGate System von DeguDent bietet seit mehr als zehn Jahren auf seine Weise beinahe unbegrenzte Möglichkeiten im Dentallabor: Denn mit dem Werkstoff- und Therapiekonzept lassen sich nahezu alle prothetischen Ar-

beiten erstellen. Als Land wiederum stehen die USA im Ruf, unbegrenzte Möglichkeiten zu bieten – und genau davon konnten sich jetzt die Siegerinnen des GoldenGate System-Gewinnspiels persönlich ein Bild machen. Sie

flogen in den vergangenen Wochen mit jeweils einer Begleitperson über den großen Teich nach San Francisco zur Golden Gate Bridge. Ihr Fazit im Anschluss ähnelt dem vieler Patienten mit GoldenGate-System-Versorgung: „Einfach klasse!“ oder eben „Simply great!“.

Das GoldenGate System von DeguDent ist ein Werkstoff- und Therapiekonzept, das die Zusammenarbeit von Zahntechniker und Zahnarzt erleichtert und besonders haltbare, bioverträgliche und ästhetische Versorgung ermöglicht. Gute Gründe für DeguDent, das zehnjährige Jubiläum im Jahr 2002 unter anderem mit einem attraktiven Gewinnspiel zu würdigen: Allgemeine Fragen zum GoldenGate System beantwortet und mit ein bisschen Glück in die USA entschweben – so lautete das verlockende Angebot für Dentallabors und Zahnarztpraxen. Insgesamt gab es dabei sogar 200 Preise zu gewinnen: Außer der fünftägigen Kurzreise nach San Francisco mit

Flug und vier Übernachtungen im 5-Sterne-Hotel, konnte man beispielsweise auch Gutscheine für den Besuch eines GoldenGate System-Fortbildungskurses oder für ein nettes Dinner mit dem ganzen Laborteam abräumen.

Als die 18-jährige Zahnarztgehilfin Jenny Schäfer aus Offenburg, Gewinnerin des Hauptpreises in der Kategorie „Zahnarzt“, von Außendienstmitarbeiter Karl Heinz Schaubode und Brands & Promotion Manager Kai Pfeiffer mit Glückwünschen und großem Blumenstrauß überrascht wurde, konnte sie sich das ein oder andere Freudentränen nicht verkneifen. Schon kurze Zeit später entschwand sie mit einer Freundin als Begleitperson ins sonnige Kalifornien. „Ich war vorher noch nie in Amerika. Die Reise fand ich einfach total klasse! Natürlich sind wir dann auch einmal über die Brücke gefahren“, sagte sie danach. Die zwölfjährige Laura Thiel, Gewinnerin in der Kategorie



Die Überraschung des Jahres: DeguDent-Außendienstmitarbeiter Karl Heinz Schaubode (r.) und Brands & Promotion Manager Kai Pfeiffer machen Jenny Schäfer ihre Aufwartung – mit Blumenstrauß und einer Reise nach San Francisco.

„Dentallabor“, erhielt die frohe Botschaft von Peter Mielke, Leiter des DeguDent VertriebsCentrums Rhein-Main – und machte sich dann etwas später im Oktober mit ihrem Vater, einem Laborinhaber aus Trier, auf den Weg an die Westküste.

Dabei ist das GoldenGate System seit mehr als zehn Jahren für jeden ein Gewinn. Und durch ständige Weiterentwicklung ist Deutschlands bedeutendste Prothetik-Marke so etwas wie ein bewährter „Klassiker“, der

immer aktuell sein wird – darin gleicht sie verblüffend ihrer berühmten Namensgeberin am anderen Ende der Welt. **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

Ästhetik und Funktion für Ihre Patienten

Am 30./31.1.2004 findet in München der Deutsche Kongress von Nobel Biocare statt

Eine Vision ist wahr geworden. Anlässlich des Deutschen Kongresses in München vom 30. – 31. Januar 2004 in München präsentiert Nobel Biocare, C&B&I (Kronen & Brücken & Implantate), die bereits heute als natürliche Einheit standardmäßig in die Patientenversorgung integriert wird. Nobel Biocare hat sich zur Aufgabe gemacht, dieses Konzept auszubauen und weiter umzusetzen, denn Nobel Biocare ist schon heute in der Lage, die ästhetisch anspruchsvollsten und funktionell besten Lösungen mit Kronen und Brücken in Kombination mit Implantaten anzubieten.

Die Grundlage von Nobel Biocare ist die wissenschaftliche Fundierung. Dies ist immer die Basis für das Wohl der Patienten, welches nicht allein durch Komponenten, sondern nur mit umfassenden Konzepten wie

denen von Nobel Biocare sichergestellt werden kann. Die Erforschung der Sofortbelastung und die enormen Fortschritte durch Procera® hin zu einer perfekten Ästhetik haben C&B&I Wirklichkeit werden lassen. Somit sind Implantate nicht mehr lediglich eine Zusatzbehandlung, sondern natürlicher Bestandteil von Kronen und Brücken. Während des Deutschen Kongresses werden die Referenten die einzelnen Aspekte von C&B&I präsentieren.

Sie werden erfahren, wie der Behandler seine Praxis durch die Implantologie erweitern kann, wie sehr vielen Situationen mit einfachen Lösungen begegnet werden kann und dabei Materialien und Komponenten optimal eingesetzt werden können, um eine sofortige Ästhetik und Funktionalität zu erzielen.

Das wissenschaftliche Komitee unter der Leitung von Prof. Dr. Dr. Friedrich Wilhelm Neukam, Prof. Dr. Georg Watzek und ZTM Ernst Hegenbach hat bei der Gestaltung und Zusammenstellung des Programms sehr sorgfältig darauf geachtet, die Bedeutung der Implantate im Rahmen des Konzeptes in ihrer wissenschaftlichen Bedeutung, wie auch in ihrer praktischen Anwendung umfassend zu beleuchten. Erfahrene Spezialisten berichten über neueste Forschungsergeb-

nisse und stellen ihre eigenen Patientenversorgungskonzepte dar.

Amersten Tag lautet das Hauptthema: Der heutige Standard der Versorgung – Sofortbelastung. Unter anderem wird in einer Live-Operation das Teeth in an Hour™-Konzept vorgestellt. Nachmittags werden Behandlungsmöglichkeiten mit C&B&I diskutiert und eine weitere Live-Operation wird durchgeführt. Der zweite Tag beginnt mit verschiedenen Workshops und greift dann das Thema: Der heutige Standard der Versorgung – optimale Ästhetik auf.

Nur mit Ihrer Unterstützung wird C&B&I die Patienten erreichen. Verpassen Sie daher nicht den Deutschen Kongress in München, bei dem alle Referenten in deutscher Sprache referieren, denn Nobel Biocare will mit Ihnen zusammen den heutigen Standard in der prothetischen Versorgung revolutionieren.

Wir freuen uns, Sie zu treffen und mit Ihnen zu diskutieren! **ZT**

ZT Adresse

Nobel Biocare Deutschland GmbH
Stolberger Str. 200
50933 Köln
Tel.: 02 21/5 00 85-0
Fax: 02 21/5 00 85-3 33
E-Mail: info@nobelbiocare.de
www.nobelbiocare.com



VISIONDental – gemeinsam stark

VISIONDental, ein strategischer Zusammenschluss von Dentallaboren, bekommt Zuwachs



Am feierlichen Tag der Vertragsunterzeichnung: Uwe Müller von VISIONDental mit den Inhabern der vier neuen Partnerbetriebe.

Kostensenkung, Effizienz-Steigerung, das eigene Angebotsprofil erweitern – und das alles in den heutigen wirtschaftlich harten Zeiten. Die Quadratur des Kreises, denken sich die einen und resignieren. Für andere ist das Zauberwort der Stunde „Gesund schrumpfen“, um so zumindest eine Aufgabe, nämlich die Kostensenkung, in den

Griff zu bekommen. Die dritten hingegen schließen sich zu einer strategischen Allianz zusammen und zeigen, dass man gemeinsam stark ist: Ressourcen werden optimal genutzt und Synergien gebündelt und geschaffen. Und so können den Kunden attraktive Angebote unterbreitet werden.

VISIONDental mit Sitz in Oldenburg hat solch ein Netzwerk mit Partnerbetrieben im Jahr 2000 im Dentalbereich ins Leben gerufen. Das Angebot für die angeschlossenen Labore kann sich sehen lassen. Ein ho-

her Grad an Wirtschaftlichkeit, bei dem die Qualität nicht leidet und die Vorteile für den Zahnarzt erheblich sind – Kundenbindungskonzeptionen, Einkaufsvorteile, ZE-Teilzahlungen, Kunden-Seminarangebote und diverse zentrale Dienstleistungen sind nur einige Vorteile für die angeschlossenen Labore. Bislang gehören 16 zahn-technische Betriebe zur Gruppe von VISIONDental. Seit November 2003 gibt es nun auch eine „Außenstelle“ in Köln. Die Dental-Labore Wolfgang Fugger, Jochen Rink und Michael Meier sowie das Dental-Labor von Ernst A. Hillebrand sind ab sofort Partnerbetriebe von VISIONDental. **ZT**

ZT Adresse

VISIONDental
Gesellschaft für Marketing und Vertrieb mbH
Nadorster Straße 210
26123 Oldenburg
Tel.: 04 41/8 00 89-0
Fax: 04 41/8 00 89-2 90
E-Mail: info@visiondental.de
www.visiondental.de

Henry Schein verstärkt Präsenz

Produkt- und Dienstleistungsanbieter übernimmt führende europäische Dental-Handelsunternehmen und erweitert somit internationale Präsenz

Melville, N.Y. – Henry Schein, Inc., der in seiner Summe größte Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für niedergelassene Zahnärzte und Ärzte in Nordamerika und Europa, hat eine Vereinbarung zur Übernahme folgender Unternehmen unterzeichnet: demedis GmbH (mit „Austro-dent“ und „demedis Dental“), Euro Dental Holding GmbH (EDH), damit auch KRUGG

S.p.A. und DentalMV GmbH (Müller & Weigandt). Die Übernahme von demedis soll die bereits erfolgte Übernahme von Hager Dental, einem regionalen deutschen zahnmedizinischen Dienstleistungs-Vertriebsunternehmen, vervollständigen und somit das Dienstleistungsangebot von Henry Schein für ganz Deutschland, Österreich und die Benelux-Länder weiter

ausdehnen. demedis ermöglicht eine stärkere Marktposition durch ein vergrößertes Produktangebot und einen Wertzuwachs bei den Dienstleistungen. Zudem bietet die Übernahme eine Plattform, um die eigene Position im Verkauf von zahnärztlichen Geräten und dem Serviceangebot in Deutschland, Österreich und den Benelux-Ländern zu verstärken. **ZT**

DeguDent auf „Allergica“-Messe in Frankfurt

Interdisziplinäres Forum für Allergien und Atemwegserkrankungen

Eingebettet in das „Forum chronische Krankheiten“ unter der Schirmherrschaft der Oberbürgermeisterin Petra Roth fand vom 14. bis zum 16. November 2003 in Frankfurt



Den Beratern von DeguDent, Hubertus Sommer (l.) und Jürgen Vetter (r.), gelang es in zahlreichen Gesprächen, Materialalternativen beim Zahnersatz für Allergie-Patienten aufzuzeigen.

am Main die Messe Allergica statt: Informationen und Entwicklungen rund um Allergien und Atemwegserkrankungen. In diesem interdisziplinären Umfeld war die DeguDent GmbH, Hanau-Wolfgang, mit einem eigenen Informationsstand vertreten.

„Da die Allergica ausdrücklich auf die Zusammenarbeit der verschiedenen medizinischen Fachrichtungen ausgerichtet ist, lag uns die Teilnahme besonders am Herzen“, resümiert Hubertus Sommer, Experte am Stand von DeguDent. „Das große Interesse sowohl von Ärzten, Zahnärzten, Apothekern und medizinischem Fachpersonal als auch von Patienten hatten wir in diesem Ausmaß selbst nicht erwartet. Es zeigt eindrucksvoll, dass zahnmedizinische Therapiekonzepte als wichtige Komponenten bei der Prävention von

Allergien und anderen chronischen Krankheiten betrachtet werden.“

Im Einzelnen erkundigten sich die Messebesucher zum Beispiel nach abgestimmten Werkstoffsystemen wie dem GoldenGate System, welches mit wenigen Legierungen und Keramiken fast alle prothetischen Arbeiten ermöglicht. Darüber hinaus stand die Hochleistungskeramik Zirkonoxid im Mittelpunkt. Denn aus ihr lassen innerhalb des CAM-Vollkeramik-Systems Cercon smart ceramics metallfreie Kronen und Brücken anfertigen – selbst im Kaudruckbelasteten Seitenzahnbereich. Abgesehen von den ästhetischen Möglichkeiten kann der Werkstoff für Menschen, die auf Metalle allergisch reagieren, das glückliche Ende einer „Werkstoff-Odyssee“ bedeuten. Darüber hinaus bietet er

sensiblen, zu Allergien neigenden Patienten von vornherein eine Alternative zu traditionellen Dentalmaterialien. Auch Vertreter der übrigen 166 Aussteller zeigten sich mit dem Forum chronische Krankheiten insgesamt zufrieden. Mit 5.270 Besuchern war eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen. Dennoch blieb die Zahl überschaubar, sodass weiterhin ohne großen Zeitdruck intensive Gespräche mit Fachleuten und Patienten geführt werden konnten. ZT

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Postfach 13 64
63403 Hanau
Tel.: 0 61 81/59 50
Fax: 0 61 81/59 57 50
E-Mail: info@degudent.de
www.degudent.de

„Zeitalter der Absicherung der Verfahren beginnt“

Neuer Fachbeirat der IZZ-Stiftung in der VUZ hat mit der Arbeit begonnen

„Das Zeitalter der großen Neuerungen ist vorbei, das Zeitalter der Absicherung der Verfahren beginnt.“ Mit dieser Einschätzung von Prof. Dr. Reiner Biffar, Dekan der Medizinischen Fakultät an der Universität Greifswald, hat der neue Fachbeirat des Instituts für angewandte Material- und Verfahrensprüfung in Zahntechnik und Zahnmedizin, IZZ-Stiftung in der Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ), seine Arbeit aufgenommen. Das achtköpfige Gremium, das zu einer ersten Sitzung in der Fachhochschule Osna-

brück zusammenkam, sieht sich in beratender Funktion gegenüber einem Institut, dass sich insbesondere die Prüfung der Alltagstauglichkeit von zahntechnischen Verfahren und Produkten zur Aufgabe gemacht hat. Darüber hinaus zählt die Einrichtung eines internen Kontrollsystems für Mitgliedslabore der VUZ zum Aufgabenspektrum des IZZ, das sich bei seiner Gründung die Rechtsform einer GmbH gegeben hat. Dem IZZ-Fachbeirat gehören an: Frau Professor Dr. Isabella-Maria Zylla, Leite-

rin des Labors für Metallkunde und Werkstoffanalytik an der Fachhochschule Osnabrück, Prof. Dr. med. dent. Reiner Biffar, Dekan der Medizinischen Fakultät an der Universität Greifswald, Dr. med. dent. Michael Hopp, Berlin (Beiratsvorsitzender), Zahnmediziner und Laborinhaber Dr. Claus Bregler, Offenbach, die Zahntechnikermeister Günther Rübelling, Bremerhaven, Holger Grundmann, Bielefeld, und Andreas Hoffmann, Gieboldehausen, sowie Wolfgang Fieke, geschäftsführendes Vorstandsmitglied der VUZ, Datteln. Der Fachbeirat, der sich von Zahntechnikermeister Andreas Hoffmann (1. Dentales Service Zentrum) und Prof. Dr. Isabella-Maria Zylla über ein laufendes Prüfverfahren zur Anwendungssicherheit eines Keramik-Produktes, an dem über 20 VUZ-Dentallabore beteiligt sind, informieren ließ, stellte seinerseits eine weitergehende Prioritätenliste für das IZZ auf. Sowohl Dr. Michael Hopp als auch Prof. Dr. Reiner Biffar zeigten sich überzeugt davon, Zahnärzte zukünftig in die Qualifizierungsmaßnahmen des IZZ einzubinden. Eine sich qualitativ immer weiter verbessernde Zahn-

technik erfordere gezielte Weiterbildungsmaßnahmen. Auch der Wegfall der Pflichtversicherung werde für geänderte Rahmenbedingungen sorgen, beispielsweise bei juristischen Auseinandersetzungen. Zahntechnikermeister Günther Rübelling sprach sich darüber hinaus für die Einrichtung eines internen Qualitätssicherungssystems und den damit verbundenen Prüfungen aus, weil eine „immer stärkere Amerikanisierung der deutschen Haftungsverhältnisse“ zu erwarten sei.

Ein Grundgedanke bei der Gründung des IZZ vor fünf Jahren, so Dr. Claus Bregler, seien Material- und Verfahrensprüfungen „auf eigene Rechnung“ gewesen. Die jetzt anvisierte Umsetzung dieses Anspruchs rechtfertige gerade den Begriff Stiftung in der Firma des IZZ, befand der Fachbeirat in seiner Auftaktsitzung übereinstimmend. Das IZZ wiederum wird sich zukünftig vor jedem Prüfverfahren die Meinung des Fachbeirates einholen, hieß es nach dem ersten Beiratsmeeting in Osnabrück. ZT

ZT Adresse

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



Der neue IZZ-Fachbeirat (v.l.): ZTM Andreas Hoffmann, Prof. Dr. Reiner Biffar, Dr. Michael Hopp, Prof. Dr. Isabella-Maria Zylla, Wolfgang Fieke, ZTM Holger Grundmann, Dr. Claus Bregler und ZTM Günther Rübelling.

DENTAL SUMMIT 2003

Mitarbeiter von SCHEU-DENTAL und DENTAURUM erklimmen den Montblanc

Zu einem Gipfeltreffen der besonderen Art kamen einige Mitglieder der Dental Familie im Rahmen einer etwas anderen interdisziplinären Gemeinschaftsaktion im August dieses Jahres zusammen. Gewählt hatten sie dazu den mit 4.810 Meter höchsten Punkt Europas – den Montblanc – und dokumentierten damit auf etwas ungewöhnliche Art den hohen Standard der deutschen Dentaltechnik und -medizin.

Bei dem Gipfeltreffen mit dabei war Dieter Ritter, Zahnarzt aus Köln und Masterabsolvent bei Professor Slavicek an der Universität Krems. Ritter hatte mit seinem Engagement im Bereich der modernen und fächerübergreifenden Kiefergelenktherapien auch schon im deutschen Fernsehen zur Patientenaufklärung und Information beigetragen und ist in diesem Fachgebiet für die Firma SCHEU-DENTAL

als Referent tätig. Zwei weitere Mitglieder, die auch schon andere sportliche Highlights z. B. mit ausländischen Dental-Händlern hinter sich gebracht hatten, waren Claudia Ketterer, für den Export bei dem Unternehmen DENTAURUM verantwortlich und nicht zuletzt Uwe Röthig als Entwicklungsleiter der Firma SCHEU-DENTAL. Diese dentale 3er-„Seilschaft“ aus Industrie und



Auf dem Gipfel. Von links: Dieter Ritter, Claudia Ketterer und Uwe Röthig.

Weit gereiste Teilnehmer

Ivoclar Vivadent veranstaltete eine Schulung für Frauen aus Libyen

Zum ersten Mal veranstaltete Ivoclar Vivadent im ICDE (International Center for Dental Education) in Schaan, Liechtenstein, eine einwöchige Schulung für eine Gruppe junger Frauen aus Libyen. Die aus Tripolis stammenden Zahntechnikerinnen und Zahnärztinnen wurden begleitet von Nasredin Arafa, Fachlehrer für Zahntechniker der Universität Tripolis und Inhaber eines Privatlabors in der



Zwei Teilnehmerinnen mit Pia Müller beim „Brückenbau“.



Die fünf jungen Frauen mit Nasredin Arafa bei der Schulung im ICDE.

Hauptstadt Libyens. Die weit gereisten Teilnehmerinnen haben weder Kosten noch Mühen gescheut, um Informationen und praktische Tipps aus erster Hand zu bekommen. Um nach Liechtenstein reisen zu können, benötigten die Besucherinnen ein Visum. An drei Tagen übernahm Pia Müller, Trainerin C&B bei Ivoclar Vivadent, die Schulung und führte die motivierten Teilnehmerinnen in die Thematik der Metall-Keramik ein. Auch die praktischen Übungen sollten natürlich nicht ausbleiben: so verblendeten die Zahntechnikerinnen und Zahnärztinnen eine dreigliedrige Frontzahnbrücke und eine Einzelkrone mit IPS d.SIGN. Herbert Frick, Referent bei Ivoclar Vivadent, schulte die wissbegierigen und äußerst interessierten Zahntechnikerinnen und Zahnärztinnen an zwei Tagen im Bereich Prothetik. Die Erstellung einer Totalprothese im Stratos 200 nach dem BPS-System (Biofunctional Prosthetic System) war der erfolgreiche Abschluss dieser zweitägigen Schulung.

Für die Teilnehmerinnen wurde ein erholsames und informatives Rahmenprogramm organisiert. Ein Fixpunkt dabei war eine Sightseeing-Tour durch Liechtenstein. So wie die Kurs-Teilnehmerinnen aus Libyen besuchen mehr als 15.000 Zahnärzte, -techniker, Meinungsführer, Händler sowie Zahnarzthelfe-

rinnen eine der zahlreichen Schulungen von Ivoclar Vivadent.

Da ein gutes Produkt ohne Einsicht in die komplexen dentalen Zusammenhänge selten überzeugt, stellt Ivoclar Vivadent auch höchste Ansprüche an eine praxisnahe Fort- und Weiterbildung. In dem im Herbst 2000 eröffneten ICDE befindet sich ein modernes Kurs- und Fortbildungszentrum mit Schulungsräumen, Laboratorien, Behandlungszimmer und einem großen Vortragssaal auf einer Fläche von 2.000 Quadratmetern.

Zusätzliche regionale Trainingszentren rund um den Globus verschaffen zudem einen Blick auf lokale Marktbedingungen. Gleichzeitig mit dem Aufbau des ICDE hat Ivoclar Vivadent eines der größten Netzwerke für dentale Schulung installiert; die firmeneigenen Wissenschaftler kooperieren international mit zahlreichen namhaften Instituten und Universitäten – für ausgefeilte Produkte und jederzeit reproduzierbare Qualität. ZT

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2
FL-9494 Schaan
Tel.: +423/2 35 35 35
Fax.: +423/2 36 36 33
E-mail: info@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com

Zahnmedizin erklimm im August 2003 mit Begleitung zweier Bergführer den als nicht ganz ungefährlich bekannten Gipfel des Montblanc von Chamonix aus und konnte gegen 7.00 Uhr morgens etwas abgekämpft aber glücklich zum Gipfel foto posieren und den fantastischen Ausblick Richtung Italien und Frankreich genießen. Selbstverständlich ging auch der lange Abstieg wohlbehalten vonstatten, sodass alle Teilnehmer inzwischen wieder gestärkt und um etliche Erfahrungen reicher ihren angestammten Tätigkeiten nachgehen können. ZT

ZT Adressen

SCHEU-DENTAL GmbH
Am Burgberg 20
58642 Iserlohn
Tel.: 0 23 74/92 88-0
Fax: 0 23 74/92 88-90
E-Mail: service@scheu-dental.com
www.scheu-dental.com

DENTAURUM
J.P. Winkelstroeter KG
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: gebührenfrei: 08 00/414 24 34
E-Mail: info@dentaaurum.de
www.dentaaurum.com

ZT Veranstaltungen Februar 2004

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
2./3.2.2004	Bremen	Doppelkronen aus Wirobond® C – Verfahrenstechnik für edelmetallfreie Teleskope, BEGO Bremer Goldschlägerei	Fr. Just, Tel.: 04 21/20 28-3 71
4.2.2004	Bremen	Der Weg zur sicheren Schweißnaht – Laser Star PWLYNX, BEGO Bremer Goldschlägerei	Fr. Just, Tel.: 04 21/20 28-3 71
4.–6.2.2004	Ispringen	Modellgusskurs I Grundkurs, Referent: ZT Berthold Wetzels, Dentaforum J.P. Winkelstroeter KG	Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 79
6.2.2004	Stuttgart	Authentic – Einsteigerkurs, Referent: Yuri di Crescenzo, anaxdent GmbH	Fr. Holzmann, Tel.: 07 11/6 20 09 20
6.2.2004	Gieboldehausen	phaser-Kurse, Referent: ZTM Andreas Hoffmann, primotec	Rüdiger Weil, Tel.: 0 61 72/9 97 70-14
6./7.2.2004	Pforzheim	Natürliche Ästhetik mit AGC®, Galvanogold und IMAGINE®, REFLEX®, Verblendkeramik, Referent: ZTM J. Dieterich, Wieland Dental + Technik	Hr. Heil, Tel.: 0 72 31/37 05-1 83
6./7.2.2004	Ronneburg	Funktionsregler nach Fränkel Typ III, Referent: ZT Kuno Frass, Meisterschule Ronneburg	Hr. Teichmann, Tel.: 03 66 02/9 21 72
6./7.2.2004	Aalen	Staub™-Cranial – Qualität mit System, Referent: ZTM Karl Heinz Staub, Staub GmbH Cranial	Fr. Traub, Tel.: 07 31/8 40 75
6./7.2.2004	Ispringen	Klammermodellgusskurs für Fortgeschrittene, Referent: ZT Klaus Dittmar, Dentaforum J.P. Winkelstroeter KG	Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 79
6./7.2.2004	Ispringen	KFO-Grundkurs I, Herstellung von Plattenapparaturen, Referent: ZT Monika Brinkmann u.a., Dentaforum J.P. Winkelstroeter KG	Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 79
6./7.2.2004	Düsseldorf	Okklusale Morphologie durch additive Schichttechnik mit IMAGINE®, REFLEX®, Referent: ZT F. Löring, Wieland Dental + Technik	Fr. Mann, Tel.: 02 11/4 91 96 97-0
7.2.2004	Stuttgart	Pulse – Einsteigerkurs, Referent: Yuri di Crescenzo, anaxdent GmbH	Fr. Holzmann, Tel.: 07 11/6 20 09 20
9.2.2004	Gieboldehausen	Metacon-Spezialkurs Geschiebe, Referent: ZTM Andreas Hoffmann, primotec	Rüdiger Weil, Tel.: 0 61 72/9 97 70-14
11.2.2004	Bad Homburg	phaser-Workshop, Referent: ZTM Andreas Hoffmann, primotec	Rüdiger Weil, Tel.: 0 61 72/9 97 70-14
11./12.2.2004	Pforzheim	Masterkurs zur Herstellung zweier AGC®, Doppelkronen und einer Galvanosinterbrücke, Referent: ZT G. Heil Wieland Dental + Technik	Hr. Heil, Tel.: 07 23/37 05-1 83
12.2.2004	Weinböhla oder Gera	Einsteigerkurs Keramik für Auszubildende mit IMAGINE®, h.e., Referent: ZTM B. Knorre, Wieland Dental + Technik	Fr. Lunze, Tel.: 03 51/81 70 30
12.2.2004	Bad Homburg	Metacon-Workshop, Referent: ZTM Andreas Hoffmann, primotec	Rüdiger Weil, Tel.: 0 61 72/9 97 70-14
12./13.2.2004	Ispringen	Titan-Gießtechnik, Referent: ZT Bernd Niesler, Dentaforum J.P. Winkelstroeter KG	Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 79
12./13.2.2004	Frankfurt	Suprakonstruktionen auf dem ITI® DENTAL IMPLANT SYSTEM, Referent: ZTM C. Müller, Straumann GmbH	Fr. Smith, Tel.: 07 61/4 50 14 44
13.2.2004	Ispringen	KFO-Laserschweißen, Referent: Mitarbeiter der Dentaforum Zahntechnik, Dentaforum J.P. Winkelstroeter KG	Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 79
13.2.2004	Ispringen	Pendelapparaturen zur kooperationsunabhängigen Molaren-distalisation im Oberkiefer, Referenten: Dr. Gero Kinzinger, ZT Ursula Wirtz, Dentaforum J.P. Winkelstroeter KG	Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 79
13./14.2.2004	Düsseldorf	Doppelkronenkurs mit Sekundärteilen aus AGC®, Gold, Referent: ZTM M. Kamprich, Wieland Dental + Technik	Fr. Mann, Tel.: 02 11/4 91 96 97-0
13./14.2.2004	Hamburg	Masterkurs zur Herstellung zweier AGC®, Doppelkronen und einer Galvanosinterbrücke, Referent: ZTM K. Schröder Wieland Dental + Technik	Fr. Schollenberg, Tel.: 0 40/86 07 66
13./14.2.2004	Wendelstein	Die Frontzahnbrücke, Referent: Dr. H.-J. Burkhardt, ZTM Wegold Edelmetalle AG	Ria Gasch, E-Mail: ria.gasch@wegold.de Tel.: 0 91 29/40 30-0
16.2.2004	Wendelstein	Keramikschiichtung mit EVOLUTION®, für Fortgeschrittene, Referent: Dr. H.-J. Burkhardt, ZTM Wegold Edelmetalle AG	Tel.: 0 91 29/40 30-0
17.2.2004	Berlin	IMAGINE®, h.e. und IMAGINE®, REFLEX®, Verblendkeramik, Referent: ZT R. Schneider, Wieland Dental + Technik	Fr. Schröder, Tel.: 0 30/8 57 57 76
17./18.2.2004	Weinböhla oder Gera	Masterkurs zur Herstellung zweier AGC®, Doppelkronen und einer Galvanosinterbrücke, Referent: ZTM K. Schröder, Wieland Dental + Technik	Fr. Lunze, Tel.: 03 51/81 70 30
20.2.2004	München	Form, Oberfläche und Textur, Referent: Bertrand Thievent, anaxdent GmbH	Fr. Holzmann, Tel.: 07 11/6 20 09 20
20.2.2004	Ispringen	Laserschweiß-Workshop, Referent: Mitarbeiter der Dentaforum Zahntechnik, Dentaforum J.P. Winkelstroeter KG	Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 79
20./21.2.2004	Hamburg	IMAGINE®, REFLEX®, Verblendkeramik – Intensiv-Eintageskurs, Referent: ZTM R. Semsch, Wieland Dental + Technik	Fr. Schollenberg, Tel.: 0 40/86 07 66
20./21.2.2004	Wendelstein	Zahnformen und Oberfläche mit der Schichtkeramik EVOLUTION®, Referent: ZTM M. Perling, Wegold Edelmetalle AG	Ria Gasch, E-Mail: ria.gasch@wegold.de Tel.: 0 91 29/40 30-0
21.2.2004	Hamburg	Synergien in der Prothetik mit praktischen Übungen, Referent: Dr. T. Meissner, Dr. L. Vettin, ZTM R. Struck, Straumann GmbH	Fr. Gorny, Tel.: 0 40/3 41 07 60
25.2.2004	Pforzheim	Von der einfachen bis zur individuellen Schichttechnik mit der IMAGINE®, h.e./IMAGINE®, REFLEX®, Verblendkeramik, Referent: ZT A. Fleischfresser, Wieland Dental + Technik	Hr. Heil, Tel.: 0 72 31/37 05-1 83
27.2.2004	Hamburg	Modellherstellungskurs, Das Modell – die Visitenkarte des Labors, Referenten: ZTM C. Arndt, Jens Glaeske, picodent	Fr. Fischer, Tel.: 0 22 67/65 80 11
27.2.2004	Langen	Die Verarbeitung des synOcta®-In-Ceram-Rohlings, Referent: M. Grutschkuhn, ZT M.König, Straumann GmbH	Fr. Smith, Tel.: 07 61/4 50 14 44
27./28.2.2004	Ronneburg	Metallkeramik-Grundkurs, Referent: ZTM Cornelia Gräfe, Meisterschule Ronneburg	Hr. Teichmann, Tel.: 03 66 02/9 21 72
27./28.2.2004	Westerburg	(OKK I) Grundlagen der Okklusion, Referenten: Dr. Diether Reusch, ZTM Paul Gerd Lenze, Westerburger Kontakte	Fr. Schüchen, Tel.: 0 26 63/39 66
27./28.2.2004	Pforzheim	Can you IMAGINE? – Überpress-Technik für Galvanokronen, Verblendtechnik mit IMAGINE®, h.e. und IMAGINE®, REFLEX®, Referent: ZTM R. Weißbarth, ZTM H. Girinis, Wieland Dental + Technik	Hr. Heil, Tel.: 0 72 31/37 05-1 83
28.2.2004	Salzburg/ Österreich	Der zahnlose Unterkiefer, Einfach oder komplex. Replace Select und Procera Implant Bridge (für Fortgeschrittene), Referent: Prof. Dr. G. Mailath-Pokorny, Ass. Prof. Dr. R. Fürhauser,	Info unter: www.nobelbiocare.com
Frühjahr 2004	München	Termin nicht genau bekannt 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.

Stempel/Unterschrift _____

Pro Zeile max. 30 Zeichen.

ZT Kleinanzeigen

ZT Reise & Erholung

ZT Reisebüro

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

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

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

ZT Weinversand



ZT Finanzberatung

www.delevie.de

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 40/3 89 07 55 • www.afs-reisen.de • E-Mail: afs@gallun.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: 6. Februar 2004
Anzeigenschluss: 23. Januar 2004

