

ANZEIGE

Zahlen Sie mehr als € 1,67 für einen Frontzahn, € 1,25 für einen Seitenzahn?
Zum kleinen Preis ein 3 Schicht-Kunststoff-Zahn von großem Wert!

- Biokompatibel
- Abrasionsresistent
- Farbstabil
- Farbsystem von A1 bis D4
- Trotz extrem niedrigem Preis: Kompletierung der Garnituren

Aktionsangebot
 28 Zähne zum Testpreis von € 36,-
 Farben Ihrer Wahl
 Größen: Klein, mittel oder groß

LOGO-DENT
 AUGSBURGER DENTAL OPTIK GMBH
 Postfach 12 61 • 79265 Bödingen
 Telefon 0 78 68/ 30 94 • Fax 52 02
 e-mail: lo-go-dent@t-online.de
 www.lo-go-dent.de

ACRY LUX-V
 3-Schicht-Zähne von Rohrlinien
 in besonders großen Garnituren erhältlich
 Garnitur à € 9,99

ZT Kurznotiert

Praxen ersticken in Formularen.

Angesichts der zunehmenden Papierflut in deutschen Praxen hat sich jetzt Manfred Richter-Reichhelm, Vorsitzender der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KBV), zu Wort gemeldet. „Dieser Zustand ist untragbar. Die Ärzte haben kaum noch Zeit für ihre Patienten, weil sie sich durch Stapel von Formularen kämpfen müssen“, so der KBV-Chef gegenüber dem Hamburger Abendblatt. „Mit der Gesundheitsreform wurde die Bürokratie stark aufgebläht. Das muss schleunigst beendet werden.“ (Hamburger Abendblatt)

KKH sieht deutliche Einsparungen.

Nach Ansicht der Kaufmännischen Krankenkasse KKH hat die zum Jahresbeginn gestartete Gesundheitsreform bereits Wirkung gezeigt und deutliche Einsparungen gebracht. Die bundesweit viertgrößte Kasse sieht daher durchaus Möglichkeiten, schon bald eine weitere Beitragssenkung von derzeit 14,4 Prozent umzusetzen. (www.facharzt.de)

Wettbewerbsfähig bleiben

Fortsetzung von Seite 1

Zudem hofft Schwichtenberg, durch die Wahl seiner Person zum Vizepräsidenten der NORMAPME, der zuständigen Vertretung des Handwerks sowie der KMUs in der Normung die Interessen der Zahntechniker auch im Bereich der europäischen Normgebung vertreten zu können. Dieser Verband, so Schwichtenberg, sei die „Eintrittstür“ in das Europäische Komitee für Normung (CEN), über welches dann auch die deutschen Zahntechniker (mittels DIN) Einfluss nehmen könnten. So würde sich der VDZI direkt an der Normgebung in Deutschland beteiligen, denn „alles, was wir nach Europa tragen, kommt von DIN und damit auch vom VDZI.“

Die Ergebnisse der CEN können sich durchaus sehen lassen: So sei zum Beispiel der Einsatz von hochgiftigem Beryllium nicht mehr gestattet. Aber auch jeder einzelne Zahntechniker könne sich (beispielsweise durch an den VDZI oder die FEPPD weitergeleitete Informationen über nicht geprüfte Materialien) aktiv an der europäischen Normgebung beteiligen. Detailliert und sachkundig unterrichtete Schwichtenberg die Anwesenden zudem über weitere Projekte der FEPPD. Angefangen von der Erweiterung der Medical Devices Directive – der Grundlage des deutschen Medizinproduktegesetzes – bis hin zur Schaffung einer europäischen Ausbildungsordnung. Doch ein Thema durfte aus ak-

tuellem Anlass auch an diesem Tag nicht fehlen: Die EU-Osterweiterung. Während sich in den „alten“ EU-Ländern der Angebots- und Nachfragemarkt die Waage hielten, käme nun mit den zehn neuen

Beitrittsländern ein überproportionaler und auf die gesamte EU ausgerichteter Anbietermarkt hinzu, erklärte der FEPPD-Vizepräsident. Die Beitrittsländer sind dabei, ihre Produkte ins westeuropäische Ausland zu exportieren. „Und was machen Sie?“, wandte sich Schwichtenberg an die überraschten Zuhörer. „Ist von Ihnen jemand auf die



Selbst noch in der Vortragspause ein sachkundiger Berater: Der FEPPD-Vizepräsident im Gespräch mit zwei Teilnehmerinnen.

Idee gekommen, polnisch zu lernen und polnische Ärzte anzusprechen?“ Betretenes Schweigen überall, das die Scheu vieler deutscher Handwerksbetriebe verdeutlicht, den Schritt in Richtung Osten zu wagen. Schwichtenberg hingegen sieht jedoch gerade diesen Schritt als Chance für das deutsche Zahntechniker-Handwerk. Nicht über einen Preiskampf, sondern durch den Export von meisterlicher Zahntechnik in die osteuropäischen Staaten würden die deutschen Betriebe wettbewerbsfähig bleiben. „Je eher uns das gelingt, desto eher müssen sich die dortigen Anbieter an unsere Qualität anpassen und auch ihre Produkte verteuern.“ Dazu könne auch der Export von Know-how, z. B. im Bereich der Ausbildung, in die Beitrittsländer beitragen. Zudem sei auch eine stärkere Kooperation der Betriebe wichtig, um den Standort Deutschland sicherer zu machen. Beispielsweise führte er den Fahrerservice der Innung Berlin für ihre Mitgliedsbetriebe sowie das Outsourcing von CAD/CAM und Frästechnik in andere Labors auf. Es gibt also durchaus einiges, was die Zahntechniker angesichts der neuen Anbietermärkte tun können. Den Kopf in den Sand zu stecken gehört allerdings nicht dazu – das war die Botschaft, die Schwichtenberg in seinem Vortrag eindrucksvoll vermittelte. **ZT**

ANZEIGE

QM-Verwaltung leicht gemacht...

kostenlose Testversion anfordern: 07645-9226-0

Software für effizientes Qualitätsmanagement **QMEXPERT**

www.qm-expert.de

B.S.D. Dienstleistungen für Medienverwaltung, Softwareentwicklung und EDV-Dienste stellt Ihr Zentrum 16 • D-79189 Freiburg • Tel. 07645/9226-0 • Fax 07645/9226-14

„Grenznähe bietet auch Vorzüge“

ZT Zahntechnik Zeitung sprach mit Dr. Manfred Beck, Geschäftsführer der ZTI Berlin-Brandenburg, über die EU-Osterweiterung sowie damit verbundene Chancen und Risiken für grenznahe Dentallabore

ZT Über den Preis der zahn-technischen Produkte kann das deutsche Zahntechniker-Handwerk dem Wettbewerb mit den neuen EU-Ländern nicht standhalten. Mit welcher Strategie kann ein Dentallabor angesichts des Konkurrenzdrucks aus Osteuropa Ihrer Meinung nach am ehesten wettbewerbsfähig bleiben?

In der Tat, einen Preiskampf könnte das deutsche Zahn-techniker-Handwerk nicht gewinnen. Für die ZT-Branche wirken hier dieselben Faktoren wie in den meisten anderen Branchen. Entscheidend ist vielmehr, wie es gelingt, unsere in vielen Jahren geschaffenen Stärken in diesem Wettbewerb, dem wir uns stellen müssen, einzubringen, zu verteidigen und weiter zu entwickeln. Deutsche Meisterqualität ist nun einmal keine Fiktion, sondern hart er- kämpfte Realität, die uns in allen Märkten eine führende Position ermöglichen sollte. Deutsche Zahntechnik ist Spitzentechnik, gewissermaßen ein echtes Markenprodukt. Hier vor allem gilt es, absatzfördernd verstärkt anzusetzen und mit dem erworbenen Qualitäts-, Wissens- und Imagebonus diese Marktvorteile offensiv zu nutzen.

ZT Befürchtet wird, dass vor allem die Existenz grenznahe Betriebe in Sachsen, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern durch die EU-Osterweiterung gefährdet ist. Raten Sie des-

halb den grenznah angesiedelten Dentallabors eventuell zu einer ganz anderen Strategie als den in der Mitte Deutschlands aktiven Labors? Welche Unterstützung seitens der Politik wünschen Sie sich für die Dentallabors in den an die osteuropäischen EU-Staaten grenzenden Regionen?

Solche Befürchtungen sind sicher nicht ganz unbegründet. Doch für viele Unternehmen ist ihre „Grenznähe“ nun einmal ein ganz realer Standortfaktor. Es sei denn, man gibt den bisherigen Standort auf... Bieten grenznahe Laborstandorte nicht aber auch bestimmte Vorzüge? Dort kennt man die Spezifik der „neuen“ Märkte am besten, ist potenziell neuen Kunden- und Patientengruppen besonders „nah“, hat auf Grund dieser Nähe nicht zu unterschätzende Kommunikations-, Beratungs- und Marketingvorteile usw. Insbesondere dann, wenn es gelingt, vorhandene Sprachbarrieren zügig zu überwinden.

Grenznahe Laborstandorte

sind erkennbar keineswegs automatisch besonders gefährdete „Wirtschaftsräume“. Sie besitzen mindestens ebenso viele Vorteile, wie Labore in der Mitte Deutschlands Nachteile haben, z.B. durch die größere Entfernung zu den neuen Märkten und zunehmend prosperierenden Wirtschaftsräumen.

ZT Wie unterstützt die Innung Berlin-Brandenburg ihre Mitgliedsbetriebe im EU-Wettbewerb, beispielsweise beim Aufbau eines Absatzmarktes in Osteuropa?

Welche Etappenziele zur Unterstützung der Betriebe wurden bereits erreicht, welche Zukunftspläne hat die Innung?

So zum Beispiel durch frühzeitige und möglichst zielgenaue Informationen unserer Unternehmen über Marktverhältnisse sowie rechtliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen im Beitrittsgebiet Polen. Gemeinsam mit der Berliner Handwerkskammer und der Deutsch-Polnischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft AG hat unsere Innung u.a. bereits Anfang dieses Jahres eine branchenorientierte Unternehmerreise nach Poznan mit zahlreichen Laborbesuchen und Gesprächsrunden organisiert. Nicht jeder Laborinhaber hat damals verstanden, warum es dabei vor allem ging, um das rechtzeitige Kennenlernen neuer Märkte mit ihren spezifischen Stär-



Dr. Manfred Beck

ken, aber auch Schwächen. Interessierten Innungsbetrieben eine qualifizierte Informations- und Beratungsplattform zur Verfügung stellen zu können, war unser Etappenziel, das wir Anfang dieses Jahres realisiert haben. Jetzt aber geht es schwerpunktmäßig darum, gemeinsam mit o.g. Partnern und interessierten Innungsbetrieben, unterstützt durch finanzielle Mittel der Europäischen Kommission, Beispielprojekte zu schaffen zur nachhaltigen Förderung der Absatzentwicklung unserer hochwertigen zahntechnischen Qualitätsprodukte und Dienstleistungen in Polen. Das schließt die sichere Bewertung von Vermarktungschancen ebenso ein wie die Auswahl solider und seriöser Partner bis hin zu konkreter Hilfe beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen. **ZT**

Wächterpreis verliehen

Aufdeckerin des Globudent-Skandals ausgezeichnet

(dh) – Über 6.000 € kann sich Sonia Shinde freuen. Dies nämlich ist der Wert des dritten Preises der begehrten Auszeichnung „Wächterpreis der Tagespresse“, welcher der Journalistin für ihre in der Financial Times Deutschland veröffentlichten Artikel über Betrügereien rund um Auslandszahnersatz verliehen wurde. Der Wächterpreis wird seit 1969 von der Stiftung „Freiheit der Presse“ vergeben. Sie zeichnet damit Menschen aus, die in besonderer Weise der

Kontrollfunktion der Medien nachkommen und Fehlentwicklungen in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft aufdecken. Platz eins ging dieses Jahr an Journalisten der „Bild“-Zeitung, die über die unzulässige Gewalt von Polizeibeamten gegen den Mörder Jakobs von Metzler berichteten. Platz zwei erhielt ein Redakteur, der in der „Main-Post“ eine Diskussion um die nach einem NS-Sportfunktionär benannte „Carl-Diem-Halle“ angestoßen hatte. **ZT**

ANZEIGE

picodent

Zeiser-Modellsystem Das Original

Jetzt Kurse bei uns!

Löschscheider Str. 24-26
 01103 Wuppertal
 Telefon 0 202 57 - 62111 0
 Telefax 0 202 57 - 62111 12
 www.picodent.de