

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Höhere Ausbildungszahlen	Mitarbeitergespräche (3)	Gysi-Preis	Sparpotenzial Verblendung
Erstmals seit Jahren verzeichnet das Handwerk steigende Zahlen bei den Ausbildungsverträgen. Liegt das ZT-Handwerk im Trend?	Kritisieren – aber richtig. Wie man im Dentallabor konstruktiv und produktiv Kritik üben kann, zeigt der 3. Teil unserer Serie.	Schon bald werden im Rahmen der IDS wieder die besten Arbeiten von Azubis des zweiten bis vierten Lehrjahres prämiert.	Wie mittels Verblendung im Labor Material eingespart sowie Zeit gewonnen werden kann, zeigt Sebastiaan Cornelissen.
ZT Politik_6	ZT Wirtschaft_11	ZT Ausbildung_13	ZT Technik_15

ANZEIGE

AUSGEZEICHNET...

AUSGEZEICHNET...

... ENIGMA SYSTEM



2 FÜR 1-AKTION!

Unser Kennenlernangebot:

1 x bestellen
2 x erhalten

Schottländer GmbH
Gartensstrasse 4
59348 Lüdinghausen
Tel: 025 91/94 78 62
Fax: 025 91/94 78 63
E-Mail: service@schottlander.de



Rund 800 Teilnehmer folgten diesmal der Einladung in die Main-Metropole

Gemeinsamer Blick in die Zukunft

Unter dem Motto „Lachen bewegt Menschen“ fand Ende Januar 2005 der mittlerweile 11. Dental Marketing Kongress der Hanauer DeguDent GmbH im hessischen Frankfurt statt.

(Frankfurt/M./cs) – Schon Friedrich Schiller sagte: „Wer über alles lachen könnte, würde die Welt beherrschen.“ Und so verwundert es nicht, dass im Schillerjahr 2005 der inzwischen zum elften Mal stattfindende Dental Marketing Kongress auch das Lachen zum Veranstaltungsthema gemacht hatte. Unter dem Motto „Lachen bewegt Menschen“ traf man sich Ende Januar in der Main-Metropole Frankfurt, um gemeinsam einen Blick in die Zukunft der Dentalwelt zu werfen. So

dem abverlangt, schon jetzt ein Bild von morgen zu machen. Denn nur, wer das Leben mit einem Lächeln angeht, kann auch beruflich wie privat Höchstleistungen erbringen.

Pre-Kongress

Wie bereits in 2004 erfolgreich eingeführt, bildete auch in diesem Jahr ein so genannter Pre-Kongress am ersten Tag den Auftakt des wiederum hochkarätig besetzten Vortragsmarathons. Statt vier Referenten waren diesmal jedoch sieben Redner am Start, die ihre Vorträge in drei statt letztjährig zwei Staffelläufen präsentierten. Ob Themen wie Positionierung, Erfolgsfaktor Dienstleistungen, Teamarbeit oder Körpersprache – die Palette war weit gefächert und bot mit Referenten wie Monika Matschnig, Peter Foth oder Rüdiger Trusch so manches Highlight.

Charisma-Wirkung. Immer. Überall

Unter diesem Titel demonstrierte die österreichische Psychologin und Expertin für Körpersprache, Monika Matschnig, wie man sich bzw. das eigene Unternehmen kundenorientiert präsentiert. Dabei zeigte sie nicht nur zahlreiche Beispiele aus dem Alltag auf, sondern spielte regelrecht mit den Teilneh-

mern, um ihnen so die oft unbegründete Angst vor dem Blamieren zu nehmen. Denn vor nichts als der Angst vor dem Versagen fürchten sich die Menschen laut einer Studie heutzutage mehr. Doch diese Furcht ist laut Matschnig absolut unbegründet, schließlich besitzt jeder ein Mindestmaß an Talent, sich richtig zu präsentieren. Dieses gilt es nur entsprechend zu trainieren. Wie ein solches Training ausschauen kann, zeigte die Expertin dann anschaulich anhand von Rollenspielen, in denen es um den berühmten ersten Eindruck, das überzeugende Auftreten bis hin zum Gewinnen von Sympathiepunkten ging.

Die Positionierung des Dentallabors

Dass nur derjenige, der heute schon an morgen denkt, tatsächlich eine Chance am sich wandelnden Gesundheitsmarkt haben wird, verdeutlichte Peter Foth in seinem Vortrag. Denn nur das gezielte Ausrichten des Unternehmens auf den Markt eröffne dem Dentallabor Chancen bei der Gestaltung einer erfolgreichen Zukunft. Dabei könne laut Foth eine Analyse der eigenen Marktposition hilfreich sein. Wie gut kenne ich meine Kunden bzw. in welchem Fachgebiet ist der eigene Betrieb besonders stark? Wichtig ist hierbei auch die Kommunikation. Denn nur wenn diese zielgerichtet ist, lassen sich die Besonderheiten des Betriebes darstellen.

ZT Service_20

Seit Anfang Januar 2005 gilt eine befundorientierte Betrachtungsweise

Umdenkprozess muss erst einsetzen

Das neue Festzuschuss-System lässt bei allen Beteiligten noch immer viele Fragen offen

(eb) – Die Ablösung der bislang bei der Bezuschussung von Zahnersatz geltenden Regelung durch das neue Festzuschuss-System stößt sowohl bei Laboren, Zahnärzten als auch den KZVen und Kassen auf ein geteiltes Echo. „So müssen sich“, laut Dr. Thomas Breyer, KZV Sachsen und Sprecher der sächsischen Zahnärzte, „sowohl Krankenkassen als auch Zahnärzte erst einarbeiten, da generell ein neues System existiert. Natürlich sind da innerhalb der ersten Wochen Fehler auf beiden Seiten möglich.“ Die Problematik der Umstellung betrifft demnach alle Beteiligten. Aus Sicht der Techniker Krankenkasse Thüringen verlief „der Umstieg auf das Festzuschuss-System relativ problemlos“, so der Leiter der Landesvertretung Thüringen, Guido Dressel. Hier hätte man lediglich mit Einzelproblemen bei speziellen Festzu-

schusskombinationen zu tun gehabt, „wenn diese auf Grund von fehlerhaften Angaben der Praxen nicht oder erst nach aufwändiger Klärung in die Systeme der Kasse eingegeben werden konnten.“ Dem offensichtlich gesteigerten Informationsbedarf von Praxen und Versicherungen wollen die meisten Krankenkassen sowie KZVen mit der Freischaltung von Hotlines gerecht werden. Wo dies nicht der Fall ist, wird auf die Beratung vor Ort bzw. auf die regionale Presse verwiesen. Die Verhandlungen über die Möglichkeit der Berechnung von Honoraren nach GOZ für Leistungen, welche nicht im Leistungsumfang der Festzuschüsse enthalten sind, dauern noch an. Für Herbst 2005 ist zunächst eine Novellierung des GOZ-Punktwertes geplant. Das hat die Vorbereitung bzw. Umstellung auf das

neue System für Praxen und Labore natürlich nicht unbedingt vereinfacht. Vor allem die Praxis-EDV kann vielerorts noch nicht mit der neuen Situation umgehen. Auch wird das System an sich von Zahnärzten und Zahntechnikern als schlecht vorbereitet und umständlich kritisiert. „Das Computerprogramm funktioniert noch nicht richtig, es gibt hier noch Probleme. Bis alles richtig läuft, wird es sicher eine Zeit lang dauern“, so Dr. Birgitta Epp aus Würzburg zwischen Frust und Hoffnung. Laborleiter ZTM Juan Carevic von der MC Dentallabor GmbH aus Hamburg fasst es kurz und prägnant zusammen: „Keiner weiß, wie alles gehandhabt wird.“ So liegt der Grundtenor derzeit unmissverständlich in der Hoffnung, dass sich alles irgendwann einpendeln wird.

ZT Politik_4



Das hessische Frankfurt (im Bild der Messeturm) war auch dieses Jahr Veranstaltungsort des mittlerweile 11. Dental Marketing Kongresses der DeguDent GmbH.

nutzten rund 800 teilnehmende Zahntechniker und Zahnärzte die Gelegenheit, sich in einer Zeit, die oft nur noch Höchstleistungen von je-

