

Erfolgreich oder flügelahm?

Fortsetzung von Seite 1

Brief direkt an die KZVB und ihren Vorstandsvorsitzenden gewandt. Er bemängelt in erster Linie die wenig differenzierte Darstellung von Informationen. Die KZVB müsse ihre Bedenken konkretisieren. „Wenn es explizit einen Fall gibt, soll man bitte Ross und Reiter beim Namen nennen. Pauschalisierungen helfen in dieser Diskussion aber nicht weiter“, erklärte Müller. Generell müsse die Aussage „Zahnersatz zum Nulltarif“ zwingend mit dem Hinweis auf das nötige gepflegte Bonusheft verbunden sein. „Sonst finde ich das unseriös und würde diese Aussage der KZVB unterstützen. Die größten fünf Anbieter in Deutschland, zu denen ich auch uns zähle, kommen dem aber ganz klar nach.“

Einladung steht im Raum

Überhaupt sei das eigentliche Problem ein ganz anderes.

„Vielen Patienten fehlt schlicht und einfach das Geld, um die Preise der deutschen Zahntechnik zu bezahlen“, heißt es in dem offenen Brief. Zudem empfindet Müller sein



Frank Müller fühlt sich als Geschäftsführer von „Zahnersatz Müller“ durch die Informationsbrochure der KZVB zu Unrecht angegriffen.

Angebot nicht als Mogelpackung. Sein Internetportal biete mit einem Onlinerechner erhebliche Transparenz. Die tatsächliche Kostenersparnis könne sofort errechnet werden. Außerdem spiele der Flyer mit der Angst des Patienten vor gesundheitlichen

Schäden durch die Verwendung ausländischer Materialien. „Unser Unternehmen kauft alle Materialien im deutschen Fachhandel und schickt sie danach zur ausländischen Produktion. Die Qualität, die wir an Zahnärzte und Patienten verkaufen, ist mit Sicherheit so gut, wie in einem deutschen Labor“, meint der Zahntechnikermeister. „Am liebsten hätte ich es, wenn die KZVB hier vorbeikäme und sich einen Einblick verschafft, was wir alles für die Sicherheit tun.“

Eine Antwort auf sein Schreiben hat er bis jetzt nicht erhalten. Die KZVB sieht dazu auch keinen Anlass. „Wir haben keinen Kontakt zu Herrn Müller aufgenommen, da sich unsere Kritik nicht auf Auslandszahnersatz generell, sondern auf „Zahnersatz zum Nulltarif“ bezieht“, sagt Rat. „Ja, es gibt Patienten, die sich deutschen Zahnersatz nicht leisten können. Für sie braucht es preiswerte Alternativen. Aber „Zahnersatz zum Nulltarif“ ist und bleibt eine Mogelpackung.“

Die Aufseher

Fortsetzung von Seite 1

Aufgrund der rechtlichen Bestimmungen, die auf der Philosophie der damaligen rot-grünen Bundesregierung mit dem Ziel der Abschaffung des Kollektivvertragszahnarztrechts beruhen, seien die Möglichkeiten, gegen Verträge nach Paragraph 73c SGB V rechtlich vorzugehen, sehr eingeschränkt. Problematisch sieht die KZV Nordrhein jedoch die Inhalte und hat sich entschlossen, als KZV die Zahnärzte selbst über die Bedenken hinsichtlich der Selektivverträge zu informieren. Die Reaktion des BVA sei insgesamt recht enttäuschend.

Vertragswerke ständig im Fluss

Zu denjenigen, die bei der Behörde wegen des DAK-Selektivvertrages nach einer Einschätzung gefragt haben, gehört die KZV Berlin. Diese verweist darauf, dass die aktuelle Prüfung unabhängig von deren Ausgang kein generelles Urteil hervorbringen werde. Die Verträge der Managementgesellschaften würden permanent nachgebessert und somit zunehmend wasserdicht. Geprüft werden könne jedoch immer nur der aktuell vorliegende Vertrag. In Berlin hatte man die DAK selbst auch um ein Exemplar gebeten. Dieser Wunsch wurde allerdings seitens der Kasse bis zum jetzigen Zeitpunkt abgelehnt. Die DAK soll darauf verwiesen haben, dass die Inhalte des Vertrages den Charakter eines Geschäfts- und Betriebsgeheimnisses hätten. Und die Chancen auf eine Genehmigung scheinen gar nicht so schlecht. „Nach jetzi-

gem Stand scheint es eher unwahrscheinlich, dass Vertragsinhalte beanstandet werden. Ähnlich gelagerte Verträge wurden vom BVA bereits vorher als zulässig eingestuft“, sagt Pressesprecher Eberenz. Sollte es tatsächlich so kommen, hätten die Kritiker des Selektivvertrages diese Karte erfolglos gespielt und müssten den Gang an andere Behörden überdenken.“

ANZEIGE

picodent
qualitäts-porzellan innovativ

Implantat-rock®

Vorsprung durch einzigartige Qualität!

Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

„Ich habe Zweifel an dieser These“

Die aktuelle Diskussion um die Stellung von Laboren und Dentalindustrie innerhalb der Branche hält an. ZTM Uwe Bußmeier, Obermeister der Zahn-techniker-Innung Münster, hegt diesbezüglich keine übertriebenen Ängste.

Herr Bußmeier, zeichnet sich momentan tatsächlich eine Wettbewerbssituation zwischen Laboren und der Dentalindustrie ab?

Die Frage ist eng mit der CAD/CAM-Technologie verbunden. Im Vordergrund stehen für mich bei diesem Thema neuartige Herstellungsformen des Zahnersatzes. Als Zahntechnikermeister

Die Frage impliziert die Richtigkeit der Annahme. Ich habe Zweifel an dieser These. Aus meiner Sicht eröffnet eine differenzierte Sicht der Situation für viele Firmen auch in der Zukunft die Perspektive für eine enge Zusammenarbeit mit den Laboren. Die wenigen „Fabriken für Kronen und Brücken“ werden erschrocken reagie-



Der Verbund der Dentallabore innerhalb der Innungen und des VDZI bleibt aus Sicht von Obermeister Uwe Bußmeier nach wie vor ein gewichtiger wirtschaftlicher Faktor.

ter fasziniert mich das gestalterische Potenzial. Das Wachsmesser tausche ich mit der Maus und immer noch produziere ich ein Ergebnis, das als Teil der zahnmedizinischen Versorgungsleistung die Qualifikation des Zahntechnikermeisters voraussetzt. Erst in zweiter Linie beschäftige ich mich mit der Frage, wer und warum die roten Linien erfolgreicher Partnerschaften aus der Vergangenheit zwischen Industrie, Zahnheilkunde und Zahntechniker-Handwerk überschreitet. Letzten Endes entscheidet der Einzelne wie in einer guten Ehe, ob er seine Zukunft auch weiterhin in der Partnerschaft sieht. Oder ob er als Haifisch denjenigen fressen will, der ihn in der Vergangenheit genährt hat.

Wo liegen aus Ihrer Sicht die Hintergründe für eine derartige Konkurrenz?

ren, wenn sich die 8.000 Unternehmen des Zahntechniker-Handwerks vollständig von ihnen abgewendet haben. Denn ein Unternehmer kann niemals gutheißen, dass ein Zulieferer zum Mitbewerber wird. Dann kauft man eben seine Einbettmassen, Öfen, Schleudern, Gold, Stahl oder Zirkon woanders.

Warum war die Industrie bisher kein Konkurrent?

Die ungeschriebenen Gesetze einer wirtschaftlich starken dentalen Familie haben es allen leicht gemacht, aus sicheren Räumen die freundschaftlichen Beziehungen zu pflegen sowie Synergien zum eigenen Vorteil zu entwickeln.

Was würde eine neue Wettbewerbssituation z.B. für die Wertschöpfungskette der Labore bedeuten?

Da kann ich nur mutmaßen. Jeder Laborinhaber wägt mehr oder weniger intensiv ab, bei wem er seine Geräte und Materialien kauft. Meine Phantasie reicht nicht für die Vorstellung aus, dass ein Labor in eine Technologie der Dentalindustrie investiert, die ihm möglicherweise als Wettbewerber in der Zahnarztpraxis wieder begegnet. Nach der Einführung der Festzuschüsse mag es zwar wirtschaftlich schwache Labore geben. Alle Beteiligten sollten jedoch immer wieder daran denken, dass mit der Organisationsmacht von 5.000 Laboren in den Innungen und im VDZI nach wie vor ein einzigartiges, leistungsstarkes Versorgungsnetz für Deutschland zur Verfügung steht.

Vielen Dank für das Gespräch!

Siehe auch Kommentar.

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
E-Mail: kontakt@oemus-media.de

Fachredaktion
Roman Dotzauer (rd)
Betriebswirt d. H.
(V.i. S.d.P.)
E-Mail: roman-dotzauer@dotzauerdental.de

Redaktionsleitung
Matthias Scheffler (ms)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
E-Mail: m.scheffler@oemus-media.de

Redaktion
Matthias Ernst (me)
Tel.: 01 51/5 58 38-1 39
E-Mail: m.ernst-oemus@arcor.de

Claudia Schellenberger (cs) M.A.
Tel.: 03 41/4 84 74-1 43
c.schellenberger@oemus-media.de

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

Produktionsleitung
Gernot Meyer
Tel.: 03 41/4 84 74-5 20
E-Mail: meyer@oemus-media.de

Anzeigen
Marius Mezger
(Anzeigendisposition/
-verwaltung)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 27
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 (PC: Fritz!Card)
E-Mail: m.mezger@oemus-media.de

Abonnement
Andreas Grasse
(Aboverwaltung)
Tel.: 03 41/4 84 74-2 00
E-Mail: grasse@oemus-media.de

Herstellung
Matteo Arena
(Grafik, Satz)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 15
E-Mail: m.arena@oemus-media.de

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzel-exemplar: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im In-land 35,— € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0. Die Beiträge in der „Zahntechnik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Der aktuelle Kommentar



Betriebswirt d. H. Roman Dotzauer, Fachredakteur der ZT Zahntechnik Zeitung und Laborinhaber in Chemnitz.

Liebe Kollegen,

Teile der Dentalindustrie wollen in das Geschäftsfeld der Zahntechniker und direkte Beziehung zu den Zahnärzten aufbauen. Die Diskussion auch in der ZT Zahntechnik Zeitung zeigt, dass man seitens der Zahn-

techniker das Problem realisiert hat. Aber haben die Betriebsinhaber die Bedeutung dieses Thema auch richtig erkannt? Einige Firmen der Dentalindustrie dringen zur Kompensierung eigener Investitionsruinen in unseren Markt ein. Diesmal nicht als Partner, sondern als Konkurrent auf der Suche nach Rendite. Durch die Herstellung von Kronen, Brücken und Implantatversorgungen mittels CAD/CAM. Dabei hat das Zahntechniker-Handwerk als Pionierpartner jede Entwicklung in der Vergangenheit durch sein Wissen und praktische Erfahrung erst zur Marktreife geführt hat. Weitgehend auf eigenes Risiko versteht sich. Dieses Wissen nutzen nun jene Teile der Industrie, um mit dem Labor in einen direkten Wettbewerb zu treten. Die Labore werden derweilen zum Dienstleister, Servicelabor

und Reparaturbetrieb degradiert. Aus der Industrie kommen dagegen Sätze wie dieser: „Die Zahnärzte werden sich entscheiden müssen, ob sie mit einem Zahntechnikermeister oder mit der innovativen Dentalindustrie arbeiten wollen.“ Nein, die Industrie wird sich entscheiden müssen. Und zwar für ein leistungsfähiges Labor vor Ort, das dem Zahnarzt zahntechnische Einzelanfertigungen jeder Form für jeden Patienten qualitätssicher, mit bester Präzision und Ästhetik wirtschaftlich anbieten kann. Da mag es noch weithin unausgeschöpfte Kooperationsformen geben – am tragenden Prinzip ändert das aber nichts. Ich denke oft darüber nach, was Zahnärzte tun würden, wenn Zahntechniker auf einmal selbst an den Patienten wollten. Sie würden die Labore boykottieren und an den Rand der Existenz drücken. Beispiele

hierfür gab es in der Vergangenheit genug. Was machen die Laborinhaber? Nichts! Sie sind Fan der Industrie. Sie lassen sich locker auf Fremdfertigung ein und freuen sich, wenn ihnen jemand die Arbeit abnimmt. Es ist Zeit, seine Geschäftsbeziehungen nachhaltig zu prüfen. Industrieunternehmen werden klar sagen müssen, ob sie lieber mit uns oder unseren Kunden arbeiten möchten. Die Macht der Industrie könnte für unsere Branche eine größere Bedrohung sein, als es Auslandszahnersatz je war. Intelligente Kooperationspartnerschaften: ja – Konkurrenten: nein. Kämpfen Sie für Ihren Beruf und Ihre Zukunft.

Ihr Roman Dotzauer

Siehe auch Leserbriefe auf Seite 4.



ZERO

arti



% expansion



Neue Vorwürfe stehen im Raum

Wer gedacht hatte, dass der Fall McZahn irgendwann still und heimlich unter ferner liefen abgelegt wird, sieht sich getäuscht. Stattdessen hat die Staatsanwaltschaft neue Erkenntnisse und dehnt ihre Untersuchungen aus.

In die Ermittlungen rund um die Insolvenz des ehemaligen Dentalanbieters McZahn AG kommt nach rund einem Jahr erneut Bewegung. Wie mehrere Medien übereinstimmend berichten, hat im November die Staatsanwaltschaft Wuppertal ihre Untersuchungen erheblich ausgeweitet. Nach Angaben des Behördensprechers Wolf-Tilman Baumert werde aktuell gegen vier ehemalige Vorstände ermittelt, zu denen auch McZahn-Gründer Werner Brandenbusch und Ex-Vorstandsmitglied Oliver Desch zählen. Zusätzlich ist eine Zahnärztin aus Düsseldorf im Visier der Behörde. Gegen Brandenbusch und Desch, die allgemein als die Hauptbeschuldigten in dem Verfahren gelten, wird neben des Verdachts auf Betrug und Urkundenfälschung nun

auch noch wegen Untreue ermittelt. Laut eines entsprechenden Berichtes des Bielefelder „Westfalen-Blattes“ sollen sie insgesamt 900.000 Euro an Firmengeldern für private Zwecke genutzt haben. Der Zeitpunkt der Eröffnung eines möglichen Gerichtsverfahrens wird in diesem Zusammenhang weiter herausgeschoben. Immerhin müssten 50 Kisten mit Beweismaterial gesichtet und 30 Zeugen vernommen werden. Baumert wird mit den Worten zitiert, dass „die Ermittlungen noch einige Zeit in Anspruch nehmen“ würden. Die McZahn AG war im Sommer 2008 in die Schlagzeilen geraten, nachdem ihre Geschäftsräume im nordrhein-westfälischen Willich durchsucht worden waren. Hintergrund war der Verdacht der Staatsanwaltschaft, dass

in China gefertigter Zahnersatz mithilfe gefälschter Zertifikate falsch abgerechnet wurde. McZahn hatte zum damaligen Zeitpunkt mit der Importgesellschaft „Silverline-Dental“ zusammengearbeitet, welche jedoch Brandenbusch gehörte. Das Unternehmen soll angeblich Konformitätserklärungen nicht ordnungsgemäß ausgestellt haben. Nach Aussage der Staatsanwaltschaft sei den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen ein Gesamtschaden von rund 800.000 Euro entstanden. Brandenbusch verließ währenddessen die McZahn AG,

welche sich im Oktober 2008 gezwungen sah, ein Insolvenzverfahren einzuleiten. Noch im selben Monat startete der Mann aus Krefeld mit der House of Dental GmbH abermals den Versuch, Patienten und Zahnärzte mit in China produziertem Zahnersatz zu gewinnen (siehe *ZT Zahntechnik Zeitung* 11/2008, Seite 6). Auch heute will er „den Patienten eine zahntechnische Versorgung bieten, die auch im Rahmen der Regelversorgung der Krankenkassen ohne Kostenbeitrag und ohne Zusatzversicherung erfolgt“.

ANZEIGE

Einfach, schnell und sicher Einkaufen
www.wollner-dental.de



Wichtiges Signal für die Ausbildung

In Neumünster können jetzt angehende Zahntechniker bundesweit das erste CAD-Kompetenzzentrum nutzen. Die Berufsbildung reagiert damit auf die aktuellen Veränderungen im Tätigkeitsfeld der Zahntechnik.

Die Landesberufsschule für Zahntechnik in Neumünster (LBS) hat in Zusammenarbeit mit der Zahntechniker-Innung Hamburg und Schleswig-Holstein, der Michael Flussfisch GmbH und dem dänischen Unterneh-

men 3Shape A/S ein Kompetenzzentrum CAD eingerichtet. Berufsschulen können aus Kostengründen die neuesten Technologien meist nicht sofort umsetzen. Diese bisher im Bundesgebiet einmalige Kooperation zwi-

schen Schule, Innung und Wirtschaft eröffnet ab sofort der LBS die Möglichkeit, bereits den Auszubildenden die innovative Technik anzubieten. Auch in der Zahntechnik ersetzen bzw. ergänzen aktuelle computerunterstützte Gestaltungs- und Fertigungsverfahren immer mehr die typische Handwerksarbeit. Im Rahmen des Lernfeldes elf stehen von nun an den Schülerinnen und Schülern Übungsmöglichkeiten mit Scanner und Konstruktions-Software zur Verfügung. Im Schulunterricht können erste Erfahrungen sowohl in der klassischen als auch der modernen Technik gesammelt werden. Dazu wurde ein CAD-Raum mit einem 3Shape Scanner

D700 und insgesamt acht PC mit der DentalDesigner-Software eingerichtet. Mit einem fest installierten Beamer können Details für alle Schüler großflächig dargestellt werden. Um Synergieeffekte zu nutzen, soll das Kompetenzzentrum im Rahmen vorhandener und weiterzuentwickelnder Konstruktionsmodule auch von der Überbetrieblichen Ausbildungsstätte (ÜAS) und der Meisterschule der Zahntechniker-Innung Hamburg und Schleswig-Holstein genutzt werden können. Zusätzlich können mit Unterstützung der Michael Flussfisch GmbH ab 2010 auch Weiterbildungsangebote für interessierte Gruppen bzw. Einzelpersonen angeboten werden.



Freuen sich zu dritt über das gemeinsame Projekt: Michaela Flussfisch, Geschäftsführerin der Michael Flussfisch GmbH, Peter K. Thomsen, Obermeister der Zahntechniker-Innung Hamburg und Schleswig-Holstein, und Heiner Brockmann, Leiter der Landesberufsschule für Zahntechnik in Neumünster.

Werden Labore entbehrlich?

In der Oktoberausgabe der *ZT Zahntechnik Zeitung* widmete sich ein Artikel der künftigen Beziehung zwischen der Dentalindustrie und Zahntechniklaboren. In Leserbriefen schildern zwei Laborinhaber ihre Sicht der Dinge.

Mit Erstaunen hab ich in der *ZT Zahntechnik Zeitung* den Bericht „Trübe Herbststimmung“ gelesen! Erstaunt hat mich nicht der Inhalt dieses Berichtes, sondern der Zeitpunkt! Die fortschreitende Industrialisierung und ihre Folgen für das Zahntechniker-Handwerk sind bereits seit Jahren offensichtlich. Es ist enttäuschend, wenn sich der VDZI erst jetzt diesem Thema zuwendet. Darüber hinaus halte ich die angedeuteten Rückschlüsse, so nach dem Motto „die böse Industrie, die da nur ihr Geschäft machen will“, für weltfremd! Natürlich will die Industrie ihr Geschäft machen, natürlich werden dadurch zahn-

technische Arbeitsplätze abgebaut! Übrigens ist der Geschäftsführer der BEGO, Herr Christoph Weiss, einer derjenigen, die die Wahrheit sagen und nicht hinterhältig hinter dem Rücken der Zahntechniker agieren!

Mit freundlichen Grüßen
Dieter Buch, Duisburg

Der VDZI tut gut daran, sich nunmehr ernsthaft mit den Sorgen und Befürchtungen der gewerblichen Labore zu beschäftigen, die sich in dem Artikel „Trübe Herbststimmung“ durch den Präsidenten des VDZI, Jürgen Schwichtenberg, widerspiegeln. Die sehr widersprüchlichen Antworten derer, die ihre Mei-

nung zu diesem Thema zum „Besten“ gegeben haben, sind Grund genug dafür, dass die Branche der Zahntechniker sehr argwöhnisch sein muss. Alle Argumentationen zum Thema beinhalten in ihren Darstellungen – bewusst oder unbewusst – ein verkürztes Denken, welches über die Folgewirkung der Industrialisierung im Zahnersatz-Bereich hinwegtäuscht. Zur Verknennung dessen, was der eigentliche Beweggrund der Dentalindustrie ist, wird das Bild über die Zukunft der zahntechnischen Betriebe immer verschwommener und entbehrlicher. Vor allem dann, wenn die Verwechselung von Ursache und Wirkung noch hinzukommt. Ob sich das Spielfeld und die Spielregeln ändern,

sehr geehrter Herr Weiss, wird einzig und allein davon abhängen, ob die Zahnmedizin und Zahntechnik sich in Zukunftsfragen einigen. Die Zahnärzteschaft würde gut daran tun, sich ebenfalls ernsthafte Gedanken darüber zu machen, ob sie weiterhin mit dem fairen und vertrauensvollen Partner eines gewerblichen Labors zusammenarbeiten möchte, oder sich in die bedingungslose Abhängigkeit der Industrie begibt. Die Auswüchse solcher Abhängigkeiten sind uns allen aus anderen Beispielen im Gesundheitswesen bestens bekannt.

Mit freundlichen Grüßen
Alfred Neumann, Hilden

Müller an der Spitze

Der Bundesverband Dentalhandel e.V. hat im November einen neuen Vorstand gewählt.

Der langjährige Vizepräsident des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. (BVD) Lutz Müller ist am 10. November in Frankfurt am Main zum Präsidenten gewählt worden. Damit löst er Bernd Neubauer

zurückzuziehen. Auf das Drängen zahlreicher Mitglieder hin erklärte er sich in Frankfurt dennoch bereit, für eine Übergangszeit als Vizepräsident zur Verfügung zu stehen. Damit wird zu sei-



Das neue Führungstrio des BVD: Bernd Neubauer, Lutz Müller, Bernd-Thomas Hohmann (v.l.n.r.).

ab, der aus persönlichen Gründen nicht mehr für dieses Amt zur Verfügung stand. Müller, Inhaber eines Dentaldepots, versprach: „Ich stehe für eine Kontinuität der Verbandsarbeit und werde mich insbesondere auch weiterhin für die Stärkung der Ausbildung im Dentalhandel einsetzen.“ Der 63-Jährige vertritt die Interessen des BVD seit April auch im Europäischen Dachverband Association of Dental Dealers in Europe (ADDE). Neubauer hatte ursprünglich geäußert, nach dem Abgeben der Präsidentschaft sich komplett aus der Verbandsfüh-

nen zwölf Jahren als Präsident noch eine unbestimmte Zeit als Vizepräsident hinzukommen. Als weiteren Vizepräsidenten wählte das Präsidium des BVD Bernd-Thomas Hohmann. Der Geschäftsführer von Henry Schein Deutschland folgt demnach auf Norbert Orth. Dieser hatte seit sieben Jahren im BVD als Vizepräsident mitgearbeitet und schied auf eigenen Wunsch aus dem BVD aus. Bereits zu Beginn des Jahres hatte Orth angekündigt, im November für keine weitere Amtszeit kandidieren zu wollen.

Nur unter Vorbehalt

Eine aktuelle Studie legt Beratungsdefizite der gesetzlichen Krankenkassen offen.

Die Beratungskompetenz gesetzlicher Krankenkassen ist in vielen Fällen mangelhaft. Dies belegt eine aktuelle Studie des Internet-Versicherungsvergleiches Geld.de und dem Nachrichtenportal News.de. Beide hatten insgesamt 100 gesetzliche Krankenkassen gefragt, ob ein vor dem 31. Dezember 2002 privat Krankenversicherter zurück in die gesetzliche Krankenkasse muss, wenn er unter die für das Jahr 2009 geltende allgemeine Versicherungspflichtgrenze von 48.600 Euro fällt. Genau 72 Prozent der befragten Kassen berieten falsch und gaben an, dass ein Wechsel zurück in die gesetzliche Krankenkasse erfolgen müsse, berichtete News.de im November. Tatsächlich können Betroffene jedoch in der privaten Versicherung verbleiben. Voraussetzung dafür sei ein Mindestverdienst von jährlich 44.100 Euro. Außerdem müsse die Person schon vor dem Jahr 2003 privat versichert gewesen. Dann trete ein gesetzlich vorgeschriebener Bestandsschutz in Kraft. Entsprechend kritisch reagierte das Bundesgesundheitsministerium. „Ich kann die Kassen nur auffordern, ihre gesetzlichen Verpflichtungen ernst- und wahrzunehmen“, sagte ein Sprecher dem Nachrichtenportal. Käme es zu einer Falschbera-

tung, müssten die Aufsichtsbehörden eingreifen. Die gesetzlichen Krankenkassen wiesen die Verantwortung für die gegebenen Auskunft teilweise von sich. Nach Ansicht des GKV-Spitzenverbandes sei „in erster Linie der Arbeitgeber in der Pflicht sei, den Arbeitnehmer über den Bestandsschutz zu informieren. Die gesetzliche Krankenkasse könne aus der Anmeldung des Arbeitgebers nicht erkennen, wie viel Geld der Arbeitnehmer verdiene. Deshalb könne man nicht zwangsläufig erkennen, ob er damit über oder unter der Jahresentgeltgrenze liege“. Aufseiten der privaten Kassen beurteilt man die Situation ernster und appelliert an die Versicherten, in die Offensive zu gehen. Dr. Volker Leienbach, Vorstandsmitglied des Verbandes der privaten Krankenversicherungen, verweist angesichts der Studie auf mögliche rechtliche Schritte. So sollten Betroffene „prüfen, ob wegen einer Falschberatung Schadensersatzansprüche gegen die Krankenkassen geltend gemacht werden können“. Derzeit sind rund 8,6 Millionen Deutsche privat krankenversichert. Im Vorjahr wechselten nach Angabe des Verbandes der privaten Krankenversicherung ungefähr 150.300 Privatversicherte zu einer gesetzlichen Kasse.

WIELAND



MEHRWERT KOMMT VON WIELAND

Mit der Entscheidung für Legierungsprodukte von WIELAND setzen Sie auf den richtigen Partner. Das strukturierte WIELAND Legierungskonzept offeriert Ihnen für jede Indikation oder wirtschaftliche Anforderung eine perfekte Auswahl. Ohne Zeitverlust finden Sie bei uns geeignete Vorschläge, die in jeder individuellen Patientensituation sowohl höchsten ästhetischen Ansprüchen als auch ökonomischen Erfordernissen gerecht werden. Wählen Sie einfach selbst aus unserem WIELAND Legierungsspektrum:

- Premium Aesthetic Line
- Implant Line
- Base Aesthetic Line
- Base Line

WIELAND GOLDWOCHEN:
Fragen Sie unseren Außendienst!



Die Entscheidung ist leicht! Von Gold-Basis-Legierungen bis Silber-Palladium-Legierungen finden Sie perfekte Empfehlungen mit den wichtigsten Daten sowie den geeigneten Verblendkeramiken. EXPECT THE DIFFERENCE! BY WIELAND.