



# ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor | [www.zt-aktuell.de](http://www.zt-aktuell.de)

Nr. 3 | März 2010 | 9. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

**CAM zu Spitzenpreisen!**

Schicken Sie uns jetzt Ihren offenen Datensatz im STL-Format und profitieren Sie von unseren Top-Konditionen.

<b>TOP-KONDITION 1:</b> <b>EOS NEM-Einheit</b> <b>15,99 €*</b>	<b>TOP-KONDITION 2:</b> <b>Zirkon-Einheit (gefräst)</b> System: Wieland Zeno <b>39,99 €*</b>
--	---

\* Zzgl. MwSt. Bei Zusendung des offenen Datensatzes im STL-Format.

**dentaltrade®**  
...faire Leistung, faire Preise

Wegen großer Nachfrage verlängert!  
Angebot gilt bis zum 31.03.2010.  
Es zählt das Auftragsdatum der Praxis.

ANZEIGE

freecall: (0800) 247 147-1  
[www.dentaltrade.de](http://www.dentaltrade.de)

## ZT Aktuell

### Kein Nulltarif-Zahnersatz

Landgericht Essen untersagt dent-net irreführende Zahnersatzwerbung.

**Politik**  
► Seite 4

### Emotionale Kommunikation

Wie Dentallabore es schaffen, ihre Kunden sowohl emotional als auch rational zu überzeugen.

**Wirtschaft**  
► Seite 8

### Computer-Netzwerke

Unser IT-Experte gibt Einblicke, wie die heutzutage unverzichtbaren Netzwerke funktionieren.

**IT-Kolumne**  
► Seite 10

### Spritzen und Pressen

Ralf Gerschütz vergleicht verschiedene Prothesenkunststoffe und Herstellungsverfahren.

**Technik**  
► Seite 12

## Zahnärztinnen umsatzstärker im Labor

Wie aus einem Bericht des unabhängigen Forums Dentista hervorgeht, sorgen Zahnärztinnen für mehr Aufträge im zahntechnischen Labor als ihre männlichen Kollegen.

Gleich zwei Punkte haben den Dentista Club e.V., unabhängiges Forum der Zahnärztinnen, der die Trendanalyse erhob, und die repräsentativ ausgewählten Dentallabore quer durch Deutschland überrascht: Zum einen hatten

## Es geht auch anders

Ein Online-Portal bietet Zahnärzten ein qualitätsgesichertes Netzwerk von kleinen und innovativen Dentallaboren, die ausschließlich in Deutschland produzieren.

(gi) – Selektivverträge regeln bis ins Detail zum Beispiel, bei welchen Vertragspartnern der Zahnersatz zu kaufen ist. Qualität, Arbeitsbedingungen und die Art der Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor bei der Herstellung des Zahnersatzes stehen dabei selten im Vordergrund. Es zählt einzig der Preis. Zahnärzten und Patienten bleibt oft nur eine begrenzte Auswahlmöglichkeit – abgesehen davon, dass viele Auflagen auch vonseiten der Patienten erfüllt sein müssen, damit die Krankenkasse sich an den Kosten überhaupt beteiligt bzw. diese übernimmt. Eine Alternative zu den in der zahnmedizinischen Branche oft geschmähten Selektivverträgen zwischen Zahnärzten, Patienten und Krankenkassen ist das Angebot des Internet-Portals [www.vedento.de](http://www.vedento.de). Vedento bietet Zahnärzten ein Netzwerk kleiner, innovativer Zahntechniklabore, die ausschließlich in Deutschland produzieren und einer eingehenden Qualitätsprüfung durch den Portalbetreiber unterzogen werden. Bei der Auswahl spielen die Spezialisierung, verwendete Materialien, maschinelle Ausstattung etc. eine wichtige Rolle. Allerdings wird auch der gesamte Ablauf der Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor bewertet. So können Labor und Zahn-



ärzte sichergehen, dass stets seriöse Anbieter und Mitbewerber beteiligt sind. Unhaltbare Rabattschlachten können dadurch ausgeschlossen werden – echter, gesunder Wettbewerb bekommt hier eine Chance.

Die Labore können über das Portal Aufträge schnell und bequem aus dem gesamten Bundesgebiet einholen. Zudem unterstützt Vedento die Labore bei den Versandmöglichkeiten mithilfe eines großen Logistikdienstleisters. Die daraus resultierende höhere Laborauslastung kann für stabile Umsätze sorgen und die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen.

Die ZT Zahntechnik Zeitung konnte den Gründer und Betreiber des Online-Portals, Rainer Weckbach, in einem ausführlichen Interview zu seinem Geschäftsmodell befragen. ► Seite 7

zeigte sich fast durchgängig, dass der Pro-Kopf-Umsatz von Zahnärztinnen im Vergleich zum Pro-Kopf-Umsatz von Zahnärzten spürbar höher lag. Ausgewertet wurden

## Verbände gegen Selektivverträge

Seit Monaten formiert sich der Widerstand gegen vertraglich vereinbarten „Billigzahnersatz“. Aber der Erfolg der Verträge scheint für sich zu sprechen.

(gi) – Der Deutsche Arbeitskreis für Zahnheilkunde (DAZ) e.V. hat kürzlich kritisiert, dass die DAK, einige Betriebskrankenkassen und die Managementgesellschaft Indento GmbH Zahnärzten einen Selektivvertrag anbietet, der teilnehmenden Versicherten „Zahnersatz zum Nulltarif“ verschaffen soll. Die im „dent-net“ zusammen geschlossenen Zahnärzte verpflichteten sich, ihre Zahntechnik nur bei der Firma Imex Dental und Technik GmbH zu bestellen. Inzwischen ist zwar erfolgreich auf Unterlassung gegen die Werbung für „Zahnersatz zum Nulltarif“ geklagt worden (siehe dazu Seite 4). Es wurde u.a. bemängelt, dass ca. 80 Prozent der Versicherten das Angebot aufgrund zahlreicher Voraussetzungen und Einschränkungen nicht wahrnehmen können. Doch das Geschäftsmodell mit den Verträgen für günstigen (Auslands-) Zahnersatz wird weiterhin erfolgreich betrieben.

Allein im vergangenen Jahr konnte dent-net ein Zuwachs

von 49 Prozent verzeichnen. Circa 61.000 zahnmedizinische Behandlungen wurden 2009 im Netzwerk durchgeführt. Für 2010 avisiert das Netzwerk bis Ende des Jahres circa 1.500 Partner-Praxen. Neben der DAK und

In einem Interview der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis (Ausgabe 3/10) wies Friedrich Smaga, Leiter der Produktentwicklung bei Indento, dem Anbieter des umstrittenen Netzwerkes darauf hin, dass zurzeit „bundes-



Wird mit den Selektivverträgen am falschen Ende gespart?

über 40 weiteren Versicherten ist seit 1. März 2010 auch die KKH-Allianz, Deutschlands viertgrößte bundesweit tätige Krankenkasse mit mehr als 2 Millionen Versicherten, neuer Partner im Verbund.

weit insgesamt circa 17,7 Millionen Versicherungsnehmer“ Angebote von dent-net nutzen können. Die Angebote reichen von kostenreduziertem Zahnersatz über

► Seite 2



Gemeinsam erfolgreich -  
das Zahntechniker-Handwerk!



HABEN SIE DAS GEFÜHL, dass die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Ihren Unternehmenserfolg erschweren? Oder ist es Ihnen schon einmal passiert, dass Sie einen halben Tag mit der Klärung einer strittigen Abrechnungsfrage verbracht haben? Finden Sie es unbefriedigend, dass in der Öffentlichkeit die Leistungen des Zahntechniker-Handwerks nicht angemessen gewürdigt werden? Nur drei Fragen von vielen, auf die es nur eine Antwort gibt: Stärken Sie die Gemeinschaft, bringen Sie sich ein und unterstützen Sie die Arbeit der Innungen und des VDZI. Von Kollegen für Kollegen - das ist die berufsständische Interessenvertretung in den Innungen.

Die Zahntechniker-Innungen im VDZI verleihen Ihnen im gesundheitspolitischen Verteilungskonflikt die Stimme und das Gewicht, die Sie als Meisterlabor verdient haben. Unser Ziel: Klare Regeln und Rahmenbedingungen, die Sie und Ihre Beschäftigte motivieren und in die Lage versetzen, erfolgreich ein modernes Angebot an Zahntechnik zu präsentieren und zu sichern.

Einen gemeinsamen Auftritt haben wir auch: Q\_AMZ - damit kommunizieren die Innungslabore die Vorteile der wohnortnahmen Versorgung mit Zahnersatz.

MACHEN SIE MIT! INFORMIEREN SIE SICH UNTER:  
[WWW.VDZI.DE](http://WWW.VDZI.DE) | [WWW.Q-AMZ.DE](http://WWW.Q-AMZ.DE) | TEL.: 069-665586-0

