

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

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

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

Katja Römhild (kr)
 (Assistenz Chefredaktion)
 E-Mail: katja.roemhild@dotzauer-dental.de

Redaktionsleitung
 Cornelia Pasold (cp), M.A.
 Tel.: 03 41/4 84 74-1 22
 E-Mail: c.pasold@oemus-media.de

Redaktion
 H. David Kossmann (hdk)
 Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
 E-Mail: h.d.kossmann@oemus-media.de

Christina Wendt (cw)
 Tel.: 03 41/4 84 74-1 43
 E-Mail: ch.wendt@oemus-media.de

Matthias Ernst (me), ZT
 Betriebswirt d. H.
 Tel.: 09 31/5 50 34
 E-Mail: ernst-dental@web.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 (PC: Fritz!Card)
 E-Mail: pohlann@oemus-media.de

Herstellung
 Sven Hantschmann
 Tel.: 03 41/4 84 74-1 14
 E-Mail: s.hantschmann@oemus-media.de

Die ZT Zahntechnik Zeitschrift erscheint regelmäßig als Monatszeitung. 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.
 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 Autorennichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Jahreshauptversammlung des FVZL

Freier Verband Zahn technischer Laboratorien e.V. weiter auf Erfolgskurs. ZTM Herbert Stolle als Bundesvorsitzender in Göttingen wiedergewählt.

(hdk/cw) – Die Jahreshauptversammlung 2006 des „Freien Verbandes Zahn technischer Laboratorien e.V.“ (FVZL) war geprägt von Harmonie und übereinstimmender Kollegialität. Die „freien Zahn techniker“ sehen gute Chancen, ihr langjähriges Ziel, den Ausstieg aus dem SGBV, zu erreichen. Die FVZL-Mitglieder wählten ZTM Herbert Stolle (Cuxhaven) wieder zum Bundesvorsitzenden und haben ihn damit für die nächsten drei Jahre in seinem Amt bestätigt. Ebenfalls einstimmig wurde ZTM Horst Stoltenberg aus Heide zum zweiten stellvertretenden Bundesvorsitzenden gewählt. In seiner Antrittsrede kennzeichnete Herbert Stolle die aktuelle Situation des deutschen Zahn techniker-Handwerks: „Ein ehemals erfolgreicher und weltweit geachteter Berufsstand wird systematisch platt gemacht. Eingezwängt zwischen inkompetenten Politikern, machtgeliebten Krankenkassen und korrupten Krisengewinnlern können sich die deutschen Zahn techniker herumschlagen mit staatlich verordneten Reglementierungen, mit Zwangs-

preisen, Verordnungen sowie mit einer Bürokratie, über die unsere asiatische Konkurrenz nur noch ihre Witze macht.“ Während der letzten Monate und im Zusammenhang mit der Neuorientierung des Gesundheitswesens hat der FVZL mit einer bundesweit

und Erklärungen der Situation des Zahn techniker-Handwerkes. Es ermöglichte Herbert Stolle auch eine Einladung in das Bundeskanzleramt wahrzunehmen. Gesprächspartner waren Dr. Ulrich Roppel, Leiter der Abteilung 3 (Sozial-, Gesundheits-, Arbeitsmarkt-,



Herbert Stolle (Mitte) mit seinen beiden Stellvertretern im Bundesvorstand, ZTM Horst Stoltenberg aus Heide (links) und Carl Wesely aus Dortmund.

Infrastruktur- und Gesellschaftspolitik) sowie seine Mitarbeiterin Sonja Optendrenk, Referentin für Gesundheitspolitik. Besondere Rückenstärkung erhielt Herbert Stolle vom Niedersächsischen Ministerpräsidenten Christian Wulff, der in einem persönlichen Schreiben an den Kanzleramtsminister Dr. de Maizière ein Tref-

beachteten Aktion begonnen: Unter Einbeziehung zahlreicher Bundestagsabgeordneter, mit denen FVZL-Mitglieder Gespräche geführt haben, fordert der Verband die unternehmerische Freiheit zurück, die ihm vor vielen Jahren durch die Einbindung in die Reichsversicherungsordnung (RVO) genommen wurde. So kommt nun auch das bereits im Juli veröffentlichte Manifest des FVZL (ZT berichtete) zu seinem Einsatz – nämlich als Anregung zur Diskussion

fen zwischen dem FVZL-Bundesvorsitzenden und der Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel anregte. Da im kommenden Jahr das 25-jährige Jubiläum des FVZL ansteht, wünscht sich Herbert Stolle „die Freiheit aus der Hand der Bundeskanzlerin“. Nach einer realistischen Einschätzung zur Umsetzung der FVZL-Forderungen gefragt, verweist Herbert Stolle auf „Logik, Fairness und Sinn für Gerechtigkeit der politisch Verantwortlichen“.

ZT Kurznotiert

Radiospot für Niedersachsen – Nach Bremen und Mecklenburg-Vorpommern wirbt nun auch die Zahn techniker-Innung Niedersachsen mit dem Bremer Radiospot für Qualitäts-Zahnersatz aus Deutschland. Auch Schleswig-Holstein zeigt sich offenbar interessiert. „Dreigliedrige Brücken statt für 800 Euro für zwei Euro achtzig.“ So oder so ähnlich klingt die vollmundige Werbung von Zahnersatz-Händlern, die Billigst-Zahnersatz aus China oder der Türkei importieren und dabei die unsozialen Arbeitsbedingungen der Menschen dort für ihren eigenen Gewinn ausnutzen. Bereits im Februar hat die Zahn techniker-Innung Bremen begonnen, auf das Thema „Auslandszahnersatz“ aufmerksam zu machen. Seither informiert sie im Radio auf Bremen 1 über die Vorteile von Qualitäts-Zahnersatz „made in Germany“. (Zahn techniker-Innung Bremen)

Verstoß gegen ärztliches Berufsrecht – Das Internetportal „2te-zahnarztmeinung.de“ stellt einen Verstoß gegen das ärztliche Berufsrecht dar. Das Landgericht München I gab einer Klage der beiden KZV-Vorsitzenden Bayerns, Dr. Janusz Rat und Dr. Martin Reißig, statt. „Die Versteigerung von zahnärztlichen Leistungen im Internet ist nicht mit der Berufsordnung der Zahnärzte vereinbar“, stellte das Gericht in der mündlichen Verhandlung fest und schloss sich damit der Auffassung der KZVB-Führung an. Durch das Internetportal würden Zahnärzte dazu angestiftet, sich berufsunswürdig zu verhalten, so das Gericht. Andere Zahnärzte würden aus der Behandlung hinausgedrängt. Die beiden Vorsitzenden sehen in dem Internetportal eine Aufforderung zum unlauteren Wettbewerb. (zm-online)

ANZEIGE

Die Nr. 1 für den Implantologen

CURRICULUM

Implantologie DGZI und Curriculum Implantatprothetik

Besuchen Sie die DGZI auf der IDS Köln Halle 4.1, F 096

Themenauswahl Implantologie

**NAVIGATION MINIMALINVASIVE CHIRURGIE
 PIEZOSURGERY RKI-EMPFEHLUNGEN**

- 100 Prozent Anerkennung durch Konsensuskonferenz
- Nennung der Curriculum-Teilnehmer in Suchmaschinen und im DGZI-Patientenportal
- Ihr Weg zum Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie, Spezialist Implantologie – DGZI und zum Master of Science Implantologie!

Weitere Informationen unter:
 0800 – DGZITEL | 0800 – DGZIFAX
 (kostenfrei aus dem deutschen Festnetz)

DGZI-Geschäftsstelle/Sekretariat · Feldstr. 80 · 40479 Düsseldorf
 Tel. 02 11/1 69 70-77 · Fax 02 11/1 69 70-66
 sekretariat@dgzi.info.de · www.dgzi.de

Weiterhin breite Ablehnung gegen Reform

Während die Politiker sich mit den erarbeiteten Eckpunkten der Gesundheitsreform zufriedengeben, bleibt die Kritik aus den Reihen der Leistungserbringer sowie der privaten und gesetzlichen Krankenversicherung bestehen.

(kr) – Am 21. November legten Bundesärztekammer, Bundeszahnärztekammer (BZÄK), Deutsche Krankenhausgesellschaft, Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) sowie Spitzenverbände der gesetzlichen (GKV) und privaten Krankenversicherungen (PKV) eine Mängelliste zur Gesundheitsreform vor. Darin werden verfassungsrechtliche Probleme und schwierig umzusetzende Regelungen aufgezeigt. Als Beispiel wurde das geänderte Haftungsrecht genannt, das kombiniert mit dem geplanten Zusatzbeitrag viele Krankenkassen ruinieren könne. Bereits jetzt erwarten die meisten GKV einen Anstieg ihrer Beitragssätze für das kommende Jahr. Zusätzlich müssten nach Kassenberechnungen mit dem geplanten Gesundheitsfonds acht Krankenversicherungen mit insgesamt 2,8 Mio. Mitgliedern ihre Geschäfte einstellen. Wie die „Hannoversche Allgemeine Zeitung“ unter Berufung auf den Ersatzkassenverband (VdAK) Niedersachsen berichtet, betraf dies die vier Allgemeine Ortskrankenkassen (AOK). Nach Ansicht der Verbände müsse auch die Beitragsregelung von Nichtversicherten in die GKV und zum Basistarif der PKV geändert werden. Die angedachte Regelung lade zu Mitnahmeeffekten ein und sei miss-

brauchsanfällig. Weiterhin würde der PKV-Basistarif mit seinen vielfältigen Höchstbeiträgen verfassungswid-



rige Eingriffe in die Verträge heutiger Privatversicherter darstellen und Beitragserhöhungen zur Folge haben. Neben den Verbänden und Kassen hagelt es auch vom Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung Kritik. Fazit seines Jahresgutachtens 2006/07: „In der Summe

die im Koalitionsvertrag genannt werden.“ Statt einer Senkung gebe es eine Steigerung der Lohnnebenkosten.

Gesetzlich geregelte einheitliche Beitragssätze, weitgehender Verlust der Finanzautonomie der Kassen und Gründung eines GKV-Spitzenverbands seien Schritte zu einer „Einheitskasse“. Im PKV-Bereich werden laut Gutachten nötige und mögliche Maßnahmen zur Wettbewerbssteigerung unterlassen. Aller Kritik zum Trotz verteidigte Gesundheitsministerin Ulla Schmidt die Reform im Bundestag. Für sie stelle die Gesundheitsreform nur einen „Zwischenschritt“ zu einer Bürgerversicherung dar. Der vereinbarte Gesundheitsfonds beschleunige den Weg in eine allgemeine Volksversicherung, in die auch Beamte und Selbstständige einzahlen müssen. Laut Schmidt würden Änderungen am Gesetzentwurf höchstens hinsichtlich eindeutigerer Formulierungen erfolgen. Grund genug für Bundesärztekammer, Deutsche Krankenhausgesellschaft, Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung und Marburger Bund zu einem bundesweiten Aktionstag aufzurufen, um über die Folgen der Gesundheitsreform zu informieren. Die Aktion wird von der BZÄK und KZBV unterstützt. Die ZT berichtet darüber ausführlicher in ihrer nächsten Ausgabe.

ANZEIGE

dentona
 esthetic-base[®] gold
 Der kantensichere Stumpfschlüssel mit niedrigsten Expansionswerten für die Implantattechnik!
 www.dentona.de Tel +49 (0)201 55 50 -0

ist die gefundene Kompromisslösung vor allem hinsichtlich der Finanzierungsseite enttäuschend und erreicht nicht (einmal) die Ziele,

Richtige Positionierung ...

ZT Fortsetzung von Seite 1

Ferner verfügt das Netzwerk über Vorteile, die sich nicht auf den ersten Blick erschließen und auch nur im Verbund umsetzen lassen. Gezieltes Coaching und Weiterbildungen mit wechselnden Schwerpunkten für die fachliche, betriebswirtschaftliche und persönliche Qualifizierung können ebenso zu den Kernfunktionen eines Netzwerkes gehören, wie individuelle Beratung und Training im Marketingbereich.

Allein die Mitgliedschaft in einem Laborverbund ist jedoch keine Garantie für wirtschaftliche Besserstellung. Denn nur wenn jeder Teilnehmer Engagement zeigt und sich für den eigenen Verbund aktiv einsetzt, kann der Zusammenschluss mehr wert sein als die Summe aller Einzelkomponenten. So unterscheiden sich Verbundsysteme wie *dentacolleg*, *compedent* oder *DENTAGEN* nicht nur in ihrer Größe und Beschaffenheit, sondern auch in ihrer

ANZEIGE



Positionierung, Zielstellung oder ihrem Leitbild. Die Professionalität der Kooperatio-

nen führt durch die konsequente Weiterentwicklung und das Input aller Beteiligten zu kreativen Impulsen und Konzepten, die der Einzelne als Unternehmer kaum erbringen kann. Dienstleistungsangebote in den Bereichen Marketing, Software, Fortbildung, Zertifizierung oder gar Netzwerke für neue Technologien sind nur einige Schwerpunkte, die mithilfe von Laborverbänden aufgebaut werden können. Ein Überblick über die größten deutschen Verbundsysteme zeigt, wie verschiedenartig die Kooperationen sind (siehe Tabelle).

ZT Statement



Zum Thema: Fräszentren – Neue Technologien in Meisterhand

Der Dentalmarkt ist an allen Stellen im Umbruch. Der Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) hat schon vor Jahren in seinen Analysen die drei wesentlichen Ursachen benannt: Zunehmende Offenheit der europäischen Märkte, zunehmende Liberalisierung im Gesundheitswesen und der Start einer technologischen Revolution in der Zahn-technik. Damit verändern sich alle ge-wohnten Produktions- und Angebotsstrukturen. Neue Anbieter treten auf den Markt, wie etwa die Industrie, die im Pionierzeitraum zuerst CAD/CAM-Systeme an Betriebe verkaufte, um dann noch leistungsfähigere Systeme in eigenen Fräszentren zu nutzen. Der Wettbewerb um Wertschöpfungsanteile im enger gewordenen Markt sortiert die Anbieterstrukturen und Konkurrenzverhältnisse neu. In einem Vortrag zur Internationalen Dental-Schau 2005 hat der Generalsekretär des VDZI, Walter Winkler, daher eindringlich vor neuen Investitionsruinen und Überkapazitäten gewarnt, zumal diese mit einem drastischen Preisverfall verbunden seien und jede Amortisationsrechnung für die Mehrheit der Betriebe ad absurdum führen würde. Heute zeigt sich, dass der Markt schon nach wenigen Monaten beide befürchteten Entwicklungen exemplarisch aufweist. Neue Technologien wie CAD und CAM gehören in die Hand der Meisterbetriebe der Innungen. Dort muss das ganze Erfahrungswissen gebündelt werden. Dabei müssen sie auch von kleineren Betrieben wirtschaftlich genutzt werden können. Dafür sind mehr und umfassendere Kooperationen zwischen den Meisterbetrieben zwingend notwendig und zur Existenzsicherung unvermeidbar. Um die Nutzung der Angebotsvielfalt dabei hinreichend zu ermöglichen, ist die Forderung an die Industrie eindeutig: Öffnung der geschlossenen Technologie- und Materialsysteme zugunsten von offenen Scanner-systemen.

Jürgen Schwichtenberg
Präsident des Verbandes Deutscher Zahn-techniker-Innungen

„Die Zusammenarbeit mit uns verschafft Freiräume“

Volker Voigt, Leiter eines etkon-Produktionscenters, verdeutlicht Vorteile von Fräszentren im Gespräch mit der ZT.

ZT Hinter den finanzstarken Fräszentren stecken in der Regel verschiedene Unternehmen, die auch Einzellabore mit Equipment versorgen. Gleichzeitig stellen Sie für Labore direkte Konkurrenz dar. Wie gehen Sie mit Vorwurf um, dass Fräszentren den Zahn-technikern Aufträge wegnehmen?

Dem Vorwurf sehen wir gelassen entgegen, denn das Gegenteil dieser Unterstellung ist wahr: Wir sind ein Partner der Labore. Durch die Zusammenarbeit mit uns erzielen die Labore eine viel höhere Wertschöpfung. etkon ist auf die Forschung, Entwicklung und Herstellung der CAD/CAM-Technologie spezialisiert und hilft so den Zahnlaboren, die neuen Herausforderungen des Marktes anzunehmen und sich erfolgreich gegen Mitbewerber (z. B. aus Fernost) zu behaupten. Hierfür benötigen sie größere Handlungsspielräume, um auch aggressiven Preisentwicklungen standhalten zu können. Die Zusammenarbeit mit uns verschafft ihnen diese Freiräume und stellt immer die technologisch besten

Standards zur Verfügung. Und das mit einem sehr überschaubaren Investitionsaufwand.

ZT Welche Vorteile kann ein Labor daraus ziehen, mit einem Fräszentrum zusammenzuarbeiten? Gibt er nicht genau eine seiner Kernkompetenzen an Ihr Unternehmen ab?

Die Kernkompetenz der Labore bleibt durch die Zusammenarbeit mit uns unberührt. Die Vor-Ort-Beratung und Nachbetreuung der Kunden, die indikative Planung und Gestaltung der Gerüste, die Verblendung und farbliche Gestaltung sowie die Einpassung – all das bleibt weiterhin in ihrer Hand. Diese Kernkompetenzen werden sogar gestärkt. Einzig die Gerüsthstellung erfolgt zentralisiert. Dies ist die logische Folge einer allgemeinen Entwicklung, nicht nur in der Dentalindustrie. Mittlerweile ist bei allen Materialien eine industrielle, automatisierte Fertigung kos-

tengünstiger und qualitativ besser als manuelle Technik. Hieraus schöpfen die La-



Volker Voigt, Leiter des etkon-Produktionscenters in Leipzig.

bore Kosten- und Qualitätsvorteile. Da sich die CAD/CAM-Technologie im atemberaubenden Tempo entwickelt, garantiert die Zusammenarbeit mit Fräszentren den Laboren, immer auf der Höhe des technologischen Fortschritts zu bleiben.

ZT Inwieweit wird die Herstellung von ZE günstiger? Kann ein Zahn-techniker, der mit dem Fräszentrum zusammenarbeitet, immer noch mit dem ZE Geld verdienen?

Kostenvergleiche setzen voraus, wirklich alle Kosten miteinander zu vergleichen: Am Beispiel der Gusstechnik für eine fünfgliedrige Brücke aus NEM ergeben sich für ein Dentallabor folgende Kostenblöcke: Materialverbrauchskosten (Einbettmassen, NEM-Materialkosten), Energiekosten für das Gießen und die Personalkosten (ca. 2,5 bis 3 Std.) sowie die Multiplikation dieser Kosten bei notwendigen Wiederholfertigungen. Hinzuzurechnen sind anteilige Investitionsaufwendungen für z. B. die Gussanlage und anteilige Gemeinkosten für Miete, Strom, Wärme etc. für den Gussraum. Damit ist eine automatisierte Herstellung des Gerüstes günstiger als die eigene Herstellung. Und wenn man etwas günstiger einkaufen kann, verdient man auch mehr und kann den Zahnersatz günstiger anbieten.

Technisch auf dem neusten Stand

Aufgrund steigender Lohnkosten, wachsender Patien-

ANZEIGE



tenansprüche und technologischem Fortschritt sind die deutschen Labore stärker als je zuvor gezwungen, neue Technologien in Anspruch zu nehmen, wenn sie am Markt

konkurrenzfähig bleiben wollen. Mit dem Wandel des rein handwerklichen Berufes des Zahn-technikern hin zu computergestützten Tätigkeiten mit diversen Hightech-Technologien wird es für einen selbstständigen Zahn-techniker auch schwieriger, ständig auf dem neusten Stand der Technik zu sein. Hochqualifizierte Fräszentren stellen gerade diese moderne Geräteausstattung zur Verfügung, sodass Kosten für die Eigenanschaffung und somit unwahrscheinliche hohe Investitionsrisiken für ein einziges Labor entfallen können. Im Rahmen einer Zusammenarbeit mit einem Fräszentrum gibt der Zahn-techniker seinen Auftrag an das

Fortsetzung auf Seite 7 ZT

ZT Eine Auswahl an deutschen Laborverbänden im Überblick

	Beitrittsvoraussetzungen	Mitgliederzahlen	Kosten	Schwerpunkte
CompeDent – Zähne zum Anbeißen GmbH & Co. KG www.compedent.de	Ab 15 Mitarbeitern kann jeder eigenständige, inhabergeführte ZT-Meisterbetrieb beitreten.	25 Labore	1.000 € Monatsbeitrag	Konditionierung jedes Mitgliedsbetriebs zur Sicherung und zum Ausbau seiner starken Stellung im regionalen Wettbewerb mit dem Ziel, hohen betriebswirtschaftlichen Erfolgs.
dentacolleg GmbH & Co. KG www.dentacolleg.de	Mitgliedschaft in der Innung ist gern gesehen.	51 Labore	Als Kommanditist leistet jedes Labor eine Einlage von 3.000 € und einen jährlichen Beitrag.	dentacolleg sieht sich als Markenzeichen für schöne Zähne. Die Einzigartigkeit des Labors durch Bündelung der Energien steht als oberstes Ziel.
DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG www.dentagen.de	Mitglied können alle gewerblichen, zahn-technischen Laboratorien werden.	719 Labore	Mit Beitritt werden fünf Genossenschaftsanteile à 250 € erworben. Bei Beendigung der Mitgliedschaft fließt diese Summe zurück.	Sehr umfassendes Programm für Kooperationen von kleinen und mittleren Betrieben in allen Bereichen der Produktion, Weiterbildung, des Marketing und vielem mehr.
DentalAlliance www.dental-alliance.de	Gewisse Umsatzgröße und klarer Qualitätsanspruch – das wichtigste Kriterium ist jedoch die zwischenmenschliche Komponente.	22 Labore	Mit Eintritt werden einmalig 1.250 € für Anwalts- und Vertragskosten aufgebracht. Monatliche Kosten belaufen sich auf ca. 100 € pro Mitglied.	Gemeinsame Fortbildungsveranstaltungen für Zahnärzte mit dem Ziel der Kommunikation auf allen Ebenen. Daraus entsteht Kundengewinnung sowie -bindung.
FUNDAMENTAL Schulungszentrum www.fundamental.de	Dentallaboratorien der ERFA-Gruppe + Teilnehmer der M-Workshopreihen.	über 200 Labore	Jahresgebühr von 1.500 € pro Dentallabor (Labormanagement Marketingreihe)	Als zertifiziertes Schulungszentrum stehen Dienstleistungen im Weiterbildungsbereich im Vordergrund.
ProLab – Zahn-technische Vereinigung für Implantatplanung und Prothetik e.V. www.prolab.net	Gewerbliche Meisterlabore, die sich mit Implantologie beschäftigen und das Curriculum Implantatprothetik der ProLab durchlaufen haben.	60 Labore	1.200 € Jahresbeitrag, 5 x 500 € Genossenschaftsanteile in der e.G. (bleiben erhalten und werden bei Austritt erstattet)	Die Förderung des wissenschaftlichen Fortschritts und der technischen Innovation im Bereich der hochwertigen Implantat-Prothetik steht im Mittelpunkt.
Quality Smile www.quality-smile.com	Mit unternehmerischer Ausrichtung und Einhaltung von Qualitätsrichtlinien kann jedes Labor Partner werden.	22 Labore, davon vier zentrale Produktionsstätten	Pro Jahr fällt eine feste Gebühr von 500 € bis 2.000 € je nach Größe des vereinbarten Gebietsschutzes an. Des Weiteren fällt eine Provision an.	Als Vermarktungsorganisation mit einheitlichen Standards in Preis und Leistung werden exklusive Kooperations- und Lieferverträge zu führenden Versicherungsorganisationen und Zahnärztenetzwerken angeboten.
Vereinigung Umfassende Zahn-technik www.vuz.de	Gewerbliche Labore, deren Vertreter die VUZ-Weiterbildung absolvieren.	ca. 280 Labore	VUZ e.V.: 1.200 € Jahresbeitrag (abzüglich 400 € Gutscheine), VUZ eG: 1.300 € Genossenschaftsanteile	Die Schaffung und Einhaltung anspruchsvoller Qualitätskriterien und die Sicherung der wirtschaftlichen Existenz besonders durch gemeinsamen Einkauf.

ZT Statement

Zum Thema: Laborverbände zur Stärkung der Qualitätsposition

„In einem immer unübersichtlicheren Markt verlangt der Patient bzw. Kunde als Orientierungshilfe immer mehr nach festen (Beurteilungs-)Größen. Bei zugleich steigendem Wettbewerbsdruck gilt es für den Arzt und das Labor, seine (Qualitäts-)Position stärker deutlich zu machen. Als Gütesiegel und zugleich klassische Marke erfüllt *dentacolleg* beide wichtige Funktionen. Dabei profitieren die *dentacolleg* Gesellschafter durch ein intensiv gelebtes Networking von einem geförderten, aber auch geforderten Austausch. Auf diese Weise wird u. a. auch ein kontinuierlicher Technologieaustausch gewährleistet, gemeinsame Fortbildungsmaßnahmen garantieren das hohe Leistungs- und Innovationsniveau der Gesellschafter. Darüber hinaus erfahren sie starke Unterstützung im Marketing-Bereich und dem Einkauf. Die Anforderungen, die an die Gesellschafter gestellt werden, ergeben sich aus einem höchstmöglichen Qualitätsanspruch bei allen Materialien und Dienstleistungen. Qualitätsmanagement gehört dabei ebenso dazu wie die Bereitschaft zur fachlichen Weiterbildung. Denn für den Kunden ist es genau diese Kompetenz, die er verlangt. Je erfolgreicher der Laborverbund, desto klarer und besser wird die Stellung für den einzelnen Gesellschafter sein.“



Oliver Sebastian
Geschäftsführer *dentacolleg*

ZT Fortsetzung von Seite 4

Fräszentrum und dessen fein abgestimmtes Bearbeitungssystem ab und gliedert somit einen Teil der Produktion aus. Dieses Outsourcing-Konzept ist für die Dentallabore durchaus ungewohnt, da Zahntechniker – basierend auf dem Vertrauensverhältnis zum Zahnarzt – den Zahnersatz für ihre Kunden selbst fertigen möchten. Die Arbeitsabläufe zwischen Labor und Zahnarztpraxis werden jedoch nur geringfügig verändert. Die Oberflächendaten der vorbereiteten Arbeiten werden vom Laserscanner im Fräszentrum erfasst und aus Fertigblöcken herausgefräst. Zur Endbearbeitung erhält der Zahntechniker die maschinengefräste Präzisionsarbeit per Kurier zurück. Das heißt, der Zahntechniker gibt zwar einen Teil der Arbeit und somit auch einen Teil des Gewinns ab, kann aber dadurch andere Abläufe im Labor perfektionieren, die nicht von Maschinen erledigt werden können. Die hochmoderne Ausrüstung des Fräszentrums wird genutzt, um in der Zeit handwerkliche Perfektion auszuüben oder an-

dere (Kundenbindung) durchzuführen.

Fazit

Da der Fortschritt nicht aufzuhalten ist und bestimmte Arbeitsabläufe in Zukunft automatisiert werden, gilt es Nischen zu finden, in denen man Höchstleistungen erbringt und Abläufe, die eine Maschine schneller, präziser und kostengünstiger erledigt, abzugeben. Traditionelle Einzellabore werden es daher ohne Spezialisierung oder innovative und zukunftsorientierte Konzepte in der Zukunft schwer haben, am stark veränderten Markt teilzuhaben. Fräszentren nehmen den Zahntechnikern zwar Arbeitsschritte ab und somit auch die Möglichkeit mit diesen Arbeitsschritten Geld zu verdienen, ermöglichen aber den Service, dem Kunden hochmoderne Technologien zu bieten, ohne dass große Investitionen erledigt werden müssen. Auf diese Weise können gesetzliche und qualitative Anforderungen in einer Größenordnung umgesetzt werden, die mit dem Auslandszahnersatz preislich

mithalten können und gleichzeitig qualitativ hochwertig sind.

Im dritten und abschließenden Teil unserer Serie bieten wir detaillierte Fakten zum viel diskutierten Thema Auslandszahnersatz und dessen Bedeutung für den deutschen Zahntechniker. **ZT**

ZT Experten-Tipp

Laborverbände haben sich im Laufe der letzten zehn Jahren fest im Markt etabliert. Die Entscheidung über einen Beitritt in ein Netzwerk sollte exakt danach ausgerichtet werden, welche Ziele man als Unternehmer damit verfolgt. Das vielfältige Angebot der Verbände, vom reinen Einkaufsverbund über Fachgesellschaften bis hin zu Vermarktungsorganisationen, muss in die strategische Ausrichtung des eigenen Unternehmens passen. Wichtig und empfehlenswert sind Netzwerke, die sich je nach Spezifikation wirtschaftlich selbst tragen und die vorgegebenen Themen ihrer Mitglieder organisieren. Weiterhin empfiehlt es sich, sein Labor so einzubinden, dass man die Vernetzung nach innen zur eigenen Branche hat, aber auch – ebenso wichtig – sein gesamtes Marktumfeld erfasst und sinnvolle Kooperationen außerhalb der Branche (lokale Patienteninformationszentren, medizinische Qualitätsnetzwerke usw.) erschließen kann.



Dipl.-Volkswirt Marko Prüstel,
Geschäftsführer Prüstel Consultdent GmbH

Anders sieht die Entscheidungsfindung bei Kooperationen mit Fräszentren aus, da hier elementar in die bisherige Fertigungsweise eingegriffen wird und auch eingegriffen werden muss. Die erste Antwort muss eine renditeorientierte Deckungsbeitragsrechnung für das Labor liefern. Wo stimmen die Deckungsbeiträge in meinem Unternehmen und wo liegen Defizite? Diese Ergebnisse bilden eine erste Grundlage für eine Beurteilung. Ebenso wichtig ist aber auch die Auseinandersetzung mit den Fragestellungen, ob die Qualität meines Wissenstandes in neuen Technologien ausreichend oder mein Labor überhaupt das Lernpotenzial und die Fähigkeiten besitzt, um sich selbst in diesem weiterzuentwickeln. Die entscheidende Frage ist jedoch, wie uneinholbar der Spezialisierungsgrad ist, den bereits andere im Markt erreicht haben. Muss man zuviel investieren, um den Wettbewerbsvorteil der anderen aufzuholen, sollte man besser direkt die Zusammenarbeit mit „Fertigungsdienstleistern“ suchen, getreu dem Motto: „Do what you can best, outsource the rest!“

ANZEIGE

„Kritik von allen Seiten“

ZT, ZA und MdB Dr. Rolf Koschorrek sprach vor dem VDZI zu Fragen der aktuellen Gesetzgebung und Perspektiven des Zahntechniker-Handwerks.

(kr) – Auf der VDZI-Mitgliederversammlung am 28./29. November äußerte sich Dr. Rolf Koschorrek, MdB (CDU), zur aktuellen Gesetzgebung und Aussichten des Zahntechniker-Handwerks. Er verwies auf die Anhörung zum Gesetzentwurf der Gesundheitsreform, in der Verbände des Gesundheitssystems, Patientenvertreter, Ärzte und Krankenkassen dem Ausschuss ihre Standpunkte vortrugen. „Wir bekamen dabei die geballte Kritik von allen Seiten zu hören“, so der Politiker. Aufbauend auf der Kritik aus Verbänden und Praxis würden nötige Konsequenzen gezogen. „Es ist keine Frage, dass wir den aus dem Gesundheitsministerium kommenden Entwurf in einer ganzen Reihe von Punkten dringend nachbessern müssen.“ Bezüglich der Versicherungsvertragsrechts-Reform ermutigte der gelernte Zahntechniker und Zahnarzt Koschorrek den VDZI, die Gesetzgebung kritisch zu verfolgen und Politiker auch künftig über Sorgen und Anliegen der Dentalbranche zu informieren. § 192VVG, der Leistungen des Versicherers regelt, lasse Zahntechniker fürchten, künftig einem

Preisdumping durch die PKV ausgesetzt zu sein. Koschorrek: „Es steht jedenfalls fest, dass es nicht dahin kommen kann, dass Versicherungen über den Stundensatz von Zahntechnikern entscheiden können.“

Eine aktuelle Herausforderung für Zahntechniker sei Auslandszahnersatz. Billiger Herstellung ermögliche Patienten Zahnersatz in Höhe des Festkostenzuschusses. Laut Koschorrek habe Billigzahnersatz in Deutschland keine Chance. Es werde sich zeigen, dass er generell ein anderes Produkt als Kleidung oder Schuhe sei und daher exakt angepasst werden müsse. „Ich gehe deshalb davon aus, dass es, auch wenn das Interesse [...] zunächst groß sein mag, wenige ‚Wiederholungstäter‘ geben wird.“ Er betonte, dass der Gesundheitsbereich gerade im Hinblick auf die Zukunft des Dentalhandwerks künftig zu den größten Wachstumsmärkten zähle. Das Gesundheitshandwerk müsse sich auf seine Stärken konzentrieren: „Innovationen und hohe Qualität sind unser Garant für Wettbewerbsfähigkeit.“ **ZT**

triceram® . de

Triceram®

Die Keramik für die CAD/CAM Technologie

Zirkoniumdioxid und Titan

Triceram® für ZrO₂

- Fluo Liner

Triceram® für Ti

- Pastenbänder

Triceram® für Ti und ZrO₂

- Chroma Dentin
- Intensive Fluo Dentin
- Opaker Gingival
- Schneidmassen, opalisierend

Lassen Sie sich von uns beraten: Wir von Dentaurum stehen Ihnen mit Kompetenz und Engagement zur Verfügung. Hotline +49 72 31 / 803-440

Informationen und Verarbeitungsanweisungen zu den Dentaurum Keramiksystemen finden Sie im Internet unter www.dentaurum.de.

Bildquellennachweis:
Dr. Eric Sanche - Mexico City / Mexico
Axel Seeger - Berlin

Turnstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 72 31 / 803-0 · Fax +49 72 31 / 803-321
www.dentaurum.de · E-Mail: info@dentaurum.de