



ZIK JOURNAL

Die Zahntechniker-Innung Köln – eine starke Gemeinschaft

**Nominierung für den
»Großen Preis des Mittelstands«**

Raus aus dem SGB V – und was dann?

Tradition trifft Innovation

Unser Kooperationsnetzwerk

Wir machen die Zähne!

2013|07

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

wussten Sie eigentlich schon, wie vielseitig die Innungsarbeit von heute ist? Oftmals höre ich in persönlichen Gesprächen ein erstauntes: „Aha, das wusste ich gar nicht, dass die Innung da auch aktiv ist!“. Grund genug also, mit der zweiten Ausgabe des ZIK-Journals in diesem Jahr mehr von der Innungsarbeit vorzustellen. Unsere Zeiten brauchen ein Engagement in der Politik.



Klaus Bartsch, Zahntechnikermeister und Obermeister der Zahntechniker-Innung Köln (ZIK)

Zugegeben: Das Zahntechnikerhandwerk ist nur ein sehr kleines Rädchen im Getriebe der Gesetzgebung für das Gesundheitswesen. Doch überlegen Sie einmal, was passieren würde, wenn wir unseren Einfluss nicht mehr geltend machen? In dem Spannungsfeld der großen Lobbys von Pharma-Industrie und Krankenkassen wären wir ein willkommenes „Fressen“. Wir engagieren uns in der Berufspolitik und informieren die Betriebe vor Ort. In der aktuellen Ausgabe des ZIK-Journals finden Sie wieder Informationen und kritische Beiträge zu Themen unseres Handwerks.

Gut, dass die Patienten Sie als Zahntechnikermeister vor Ort haben: den eigenständigen Handwerksmeister, der seine Zahnarztpraxen individuell betreut und mit viel Herzblut für das Wohl der Patienten da ist. Individualität und Persönlichkeit sind Werte, nach denen sich viele Menschen in einer fortschrittlichen Welt sehnen. Gleichzeitig sind wir als Unternehmer gefordert auf immer mehr Baustellen aktiv zu sein. Da entsteht zwangsläufig ein Spannungsfeld, weil immer weniger Zeit für das geliebte Handwerk bleibt. Ohne funktionierende Netzwerke ist modernes Unternehmertum kaum noch möglich. Mit der Kraft des Teamgeistes von Vorstand, Marketing-AG und Geschäftsstelle stellt sich die ZIK in den Dienst

ihrer Mitglieder. Wir wollen mit unseren vielen Kooperationspartnern Mehrwerte für das einzelne Innungsmitglied schaffen: Mit Wissen, Know-How, Ansprechpartnern, Beratung und wirtschaftlichen Vorteilen. Gemeinsam schaffen wir das, was der Einzelne nicht vermag. Dafür sind wir in ständigem Kontakt mit Menschen, die wiederum mit unserem Handwerk in Kontakt stehen. Wir besuchen Veranstaltungen und prüfen, was möglich und machbar ist. So erfahren unsere Mitglieder weiterhin und zunehmend Entlastung im Unternehmertum. In der aktuellen Ausgabe erfahren Sie in kompakter Form, welche Kooperationspartner sich wie für die ZIK und deren Mitglieder einsetzen.

Es grüßt Sie
Ihr Klaus Bartsch



P.S.: Wollen Sie mehr über die Innungsarbeit erfahren? Beispielsweise darüber was sich im Vergleich zu früher geändert hat? Nichts geht über ein persönliches Gespräch. Vereinbaren Sie einen Termin: Tel. 0221-503044.

INHALT

Nominierung für den "Großen Preis des Mittelstands"	3
Raus aus dem SGB V – und was dann?	4
Zahnjournal, Zahnkarte, Facebook	6
Unsere Interessenvertretung:	
- Landesinnungsverband (LIV)	8
Unsere Kooperationspartner:	
- Godt und Hebinck	9
- IKK classic	10
- SIGNAL IDUNA	11
- R+V	12
- DENTSPLY FRIADENT	13
- C.HAFNER	14
- GOLDQUADRAT	15
- KOCH & BÖRSCH	16
- GO-ZAKK	17
- DENTAGEN	18
- PROXI	19

Die erste Jury-Stufe ist geschafft!

boniDENT

Nominierung für den »Großen Preis des Mittelstands«

Unser Marketing-Projekt „Zahnjournal“ hat so viel Aufmerksamkeit erlangt, dass wir (über die boniDENT-Marketing GmbH) für den „Großen Preis des Mittelstands“ nominiert wurden.

Nun bildet die boniDENT-Marketing GmbH mit der ZIK zusammen die Organisations- und Dienstleistungsform für die Mitgliedsbetriebe unserer Innung. Sie steht also nicht allein für ein mittelständisches Unternehmen.

Deshalb war unser erster Gedanke: Was soll das? Das ist doch nichts für uns!

Doch der Gedanke reizte uns: An einem bundesweiten Wettbewerb teilzunehmen, für den man zur Nominierung vorgeschlagen werden muss – und das von jemandem, der davon überzeugt ist, dass wir die Richtigen sind!

Vorher musste noch geklärt werden, ob wir die Voraussetzungen zur Teilnahme erfüllten, denn: Wir wollten nicht einfach nur als boniDENT-Marketing GmbH teilnehmen, sondern als Gemeinschaft aller unserer Innungsbetriebe!

Die Oskar-Patzelt-Stiftung, als Ausrichter des Preises, fand unseren Gedanken ungewöhnlich, mutig und engagiert und stimmte unserer Teilnahme als Gemeinschaft zu.

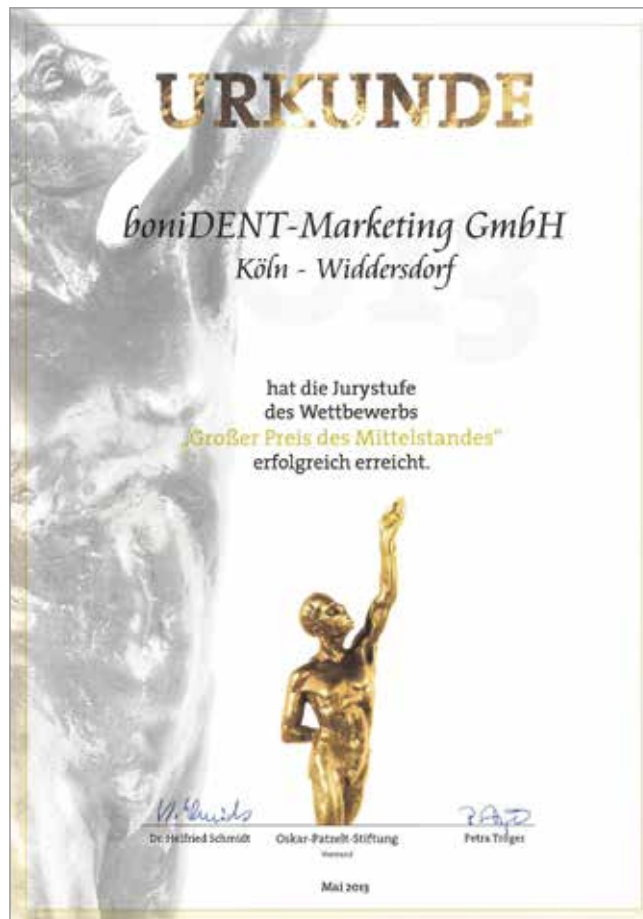
Nach der offiziellen Nominierung, gemeinsam mit bundesweit über 4.000 mittelständischen Unternehmen, begann unsere Fleißarbeit.

In dieser Phase waren wir gefordert, fristgerecht und online sämtliche Formulare in allen geforderten Kategorien, Fragen, Themen und Kennzahlen einzureichen.

Im letzten ZIK-Journal hatten wir Sie zur Mitarbeit aufgerufen, um auch die Daten aus den Betrieben einfließen

zu lassen. – Es ist schließlich unser Gemeinschaftsprojekt! Herzlichen Dank an alle, die sich beteiligt haben!

Einige statistische Gesamt-Daten hat uns darüber hinaus der VDZI zur Verfügung gestellt.



Nachdem alle Daten vorlagen, sorgten die Mitglieder der Marketing AG für die fristgerechte Komplettierung. Darin wurden alle Punkte, u.a. zur Unternehmensentwicklung, zur Sicherung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen, zu Innovation und Engagement in der Region sowie zu Service und Kundennähe ausführlich beantwortet und die Präsentation erarbeitet.

Nach der Auswertung aller eingereichten Unterlagen haben erfolgreich von den 4.035 ursprünglich nominierten Unternehmen nur 674 Unternehmen die Jurystufe erreicht – und wir sind dabei. (siehe Urkunde) Jetzt warten wir auf die Auswertung durch die Jury. Natürlich werden wir darüber berichten.

Das ist eine tolle Herausforderung und gemeinsame Chance für uns – und damit für jeden Einzelnen von Ihnen!

In unserer Öffentlichkeitsarbeit stellt dies einen weiteren, völlig neuen Aspekt zur Darstellung und Präsentation unserer Innungs-Dentallabore und damit unseres Zahntechniker-Handwerks dar. Den wollen wir nutzen – auf unseren Internetseiten, in der Fachpresse und in allen anstehenden Veröffentlichungen.

Raus aus dem SGB V – und was dann?

Grundlegende Gedanken zu einem heiß diskutierten Thema

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

immer wieder informieren Sie unsere Geschäftsstelle über Billiganbieter, die Leistungen weit unter dem BEL anbieten. Die Werbeaussagen, die Zahnärzten zugesandt werden, sprechen für sich. Da ist von Zahnersatz zum Nulltarif über „20% unter BEL“ die Rede bis hin zu Angeboten, die zur Hälfte des BEL Höchstpreises formuliert werden. Auch werden konkrete Festpreise für Kronen genannt. Darüber hinaus propagieren selbstberufene, so genannte „Interessensvertreter des Zahntechnikerhandwerks“ ein freies Handwerk mit der Forderung: „Raus aus dem SGB!“ Lassen Sie uns an dieser Stelle einmal beleuchten, wie sich diese Gegebenheiten auf Ihre tägliche Arbeit auswirken und welche Zusammenhänge hier zum Tragen kommen.

Regelleistung, gleichwertige und andersartige Leistung

Mit den neuen Festzuschuss-Regelungen wird seit 2005 zwischen Regelleistung, gleichwertiger und andersartiger Leistung unterschieden. Dabei unterliegen nur die Regelleistungen (und der Härtefall) der Abrechnung nach BEL und damit der Erstattung über die gesetzlichen Krankenkassen. Sobald gleichwertige oder andersartige Leistungen erbracht werden, befinden Sie sich in der privaten Abrechnung und damit in Ihrer eigenen freien Kalkulation und Preisgestaltung.

Wie sinnvoll sind also Rufe wie: „Raus aus dem SGB“ oder „Zahnersatz raus aus der GKV“? – Denn das hieße unter dem Strich doch nur, dass es um diesen äußerst geringen Teil der Abrechnung für die Regelleistungen ginge – immer vorausgesetzt, Sie nutzen alle Abrechnungsmöglichkeiten, die Ihre Innung und der VDZI für Sie ausgehandelt haben.

Den SGB verlassen?

Erlauben wir uns ein kurzes Szenario zu der Frage: Wie würde es sich auswirken, wenn der SGB verlassen würde? – Im Falle, dass der Gesetzgeber die Versorgung mit Zahnersatz (§55 - §57 und §88 SGB V) aus dem Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen streicht und/oder auch die gesetzlichen Regelungen zur Preisfindung (§57 und §88 SGB V), würde die BEL-Leistungsdefinition und der BEL-Preis als Marktorientierung fehlen. Extremes Preisdruck, rigide Selektivverträge, geballte Marktmacht und in der Folge mangelnde Qualität wären die wahrscheinlichen Folgen.

Wie ein solches System auf den einzelnen Betrieb wirkt, können wir schon heute bei anderen Gesundheitshandwerken beobachten. Teilweise weigern sich die Kassen, mit den Leistungserbringern zu verhandeln, bestehende Verträge werden einseitig verändert oder sogar über Jahre nicht angepasst.

BEL ist nicht BEB

Sicher ist gleichzeitig aber auch: Nur ein kleiner Teil Ihrer Leistung würde beeinflusst, da nur für diesen das BEL gilt. Jede Vollverblendung und jede andere Leistung außerhalb der Beschreibung des Festzuschusses löst Ihre private Abrechnung nach BEB aus - und ist damit sowieso nicht im SGB abgebildet. Das durchschnittliche Labor befindet sich daher bereits mit mindestens 70-80% seiner Umsätze außerhalb von SGB und BEL.

Noch einmal sei hier gesagt: Dies gilt nur unter der Voraussetzung, dass Sie die gegebenen gesetzlichen Bedingungen ausschöpfen und eine eigene Kalkulation nach BEB anwenden.

Wozu brauchen wir dann noch SGB V und BEL?

Zum einen benötigt der Gesetzgeber dieses Instrument, um den Anspruch des Härtefalls in Leistung und Preis zu beschreiben. Zum anderen ist dies auch die Grundlage für die Erstattung bei GKV Versicherten.

Aber auch wir Zahntechniker sollten für diese Höchstpreislite dankbar sein. Denn so wird immer noch eine untere Preisgrenze beschrieben, die zwar hier und da unterboten wird, aber dennoch einen Konsens bei Zahnärzten und Versicherungen findet. Ein Verlust dieser Linie würde – wie in unserem Szenario beschrieben - den Druck durch die steigende Zahl sich gegenseitig unterbietender Marktteilnehmer verstärken.

Natürlich ist dieser Preis nicht immer auskömmlich, wie beispielsweise in der Prothetik. Aber würden die Preise z.B. für Totalprothesen überhaupt steigen, wenn das BEL wegfiel? Konkreter ist da die Frage, ob Sie bereits die Möglichkeiten nutzen, Ihre Leistungen in diesem Bereich durch qualitätsverbessernde Maßnahmen (z.B. Systemaufstellung, individuelles Zahnfleisch, Remontage, Modellgussteil silanisieren etc.) aufzuwerten? Wer solche Leistungen schon jetzt umsonst erbringt, hat ohne SGB/BEL erst recht verloren.



Das Ringen mit der GKV...

Über die Höhe der Preis-Regulierung gibt es jährlich auf Landesebene Verhandlungen mit den gesetzlichen Krankenkassen und den Zahntechniker-Innungen. Viele von Ihnen sind mit den Ergebnissen für die Preiserhöhungen z.B. von 0,49 oder 2,45% nicht zufrieden. Das ist verständlich angesichts der allgemeinen Preissteigerungen und der zu zahlenden Löhne für Zahntechniker.

In den Verhandlungen wird von beiden Seiten um jedes Hundertstel Prozent gekämpft und jeder bereitet sich entsprechend darauf vor.

Wissen Sie, auf welchen Daten die Argumente der Krankenkassen fußen? Diese haben die Abrechnung der einzelnen BEL-Positionen – auch Ihrer Abrechnung (!) – des vergangenen Jahres analysiert. Dabei werden die Frequenz, also ob die ausgehandelten BEL Positionen überhaupt abgerechnet werden, sowie der Preis erfasst und ausgewertet.

Immer wieder kommt der Vorwurf auf, dass der Leistungsrahmen des BEL nicht ausgeschöpft würde, also Leistungen entweder nicht erbracht werden oder deren Honorierung nicht notwendig sei. – Woran liegt das?

... und die Ignoranz in eigenen Reihen

Es gibt Kollegen, die weit unter BEL abrechnen oder bestimmte Positionen nicht abrechnen, zum Beispiel: „3840 Zahn zahnfARBEN hinterlegt“ oder „1630 Zahnfleisch Ke-

ramik“. Dies gilt auch für Leistungen wie „Gegenlager Klammer“, „Ney-Stil“ oder Aufbisse. All diese Positionen und Leistungen wurden den Kassen zu Ihrem Wohle und unter Mühen abgerungen, unter anderem auch die Anpassung der BEL an den Stand der Technik (Beispiel: 1640 Vestibuläre Verblendung Komposit/1640 Konditionierung). Fehlen diese Leistungen dann auf Ihren Abrechnungen, entsteht der Eindruck, dass die Zahntechniker diese niedriger bewerten, als von der eigenen Innung in den Verhandlungen als auskömmlich und notwendig postuliert wurde.

Steigern wir unsere Glaubwürdigkeit

Klar ist: Wenn wir die vorhandenen Möglichkeiten nicht ausschöpfen, werden wir unglaubwürdig. Bei Verhandlungen wirkt sich dies neben den gesetzlichen Beschränkungen natürlich nachteilig aus.

Denn dort müssen wir uns die Frage gefallen lassen, warum wir uns zu neuen Vertragsverhandlungen mit der Forderung nach wesentlich höheren Höchstpreisen treffen, wenn wir nicht mal die vorhandenen Möglichkeiten ausschöpfen! Die Kassen folgern daraus, dass die Marge bei den Zahn Technikern so hoch ist, dass hier zur Kostenersparnis weiter gekürzt werden kann.

• Nutzen Sie die gesetzlich gegebenen Abrechnungsmöglichkeiten nach BEL – für die Regelleistungen!

Für alles andere bietet Ihnen die BEB die Chance, für die erbrachte Leistung durch Kalkulation den eigenen, angemessenen Preis zu finden.

- Formulieren Sie Ihre Angebote und Dienstleistungen, beschreiben Sie diese mit der BEB zu einem realen Preis!
- Verkaufen Sie Ihre Leistung nicht unter (BEL-)Wert!

Gemeinsam im Boot für den individuellen Erfolg

Nutzen Sie die Angebote Ihrer Zahn Techniker-Innung und besuchen Sie unsere Kalkulationsseminare. Denn: Jedes Dentallabor muss seine Unternehmensphilosophie leben, nach eigenen betrieblichen Gegebenheiten kalkulieren und sich mit spezifischen Angeboten und Service positionieren.

Es gibt Themen, bei denen es sich lohnt, gemeinsam in einem Innungs-Boot zu sitzen, in dem alle Zahn Techniker in dieselbe Richtung rudern!

Zahnjournal, Zahnkarte, Facebook: Tradition trifft Innovation

Warum das Engagement von Zahntechnikern in der Innungsarbeit kreativ und produktiv ist

Manchmal hört man im Kollegenkreis das Vorurteil, Innungsarbeit sei altmodisch und langweilig. **Das gilt sicher nicht im Regierungsbezirk Köln!** Dort gibt es die kleine, aber schlagkräftige Truppe der Marketing-AG, die viele Marketingprojekte für die Meisterbetriebe in der Region entwickelt und umsetzt.

Ein Beispiel: alle Innungsmitglieder wurden mit einem kostenlosen Anfangsbestand von Zahnkarten ausgestattet. Die Zahnkarten sind eine Art prothetischer „Beipackzettel“, mit Pflegehinweisen für Patienten. Die Zahnkarten sind ansprechend und hochwertig gestaltet. Thomas Bartsch von der Marketing-AG zu den Zielen: „Mit den Zahnkarten hat das einzelne Mitglied ein zusätzliches Marketing-Tool in der Hand, das sich leicht umsetzen lässt und nicht viel kostet. Gleichzeitig stärken wir die Marke ZIK in den Praxen und bei den Patienten.“ Das Projekt wurde von A bis Z von der Marketing-AG umgesetzt. Das zeigt, wie viel Know-how im Marketing mittlerweile innerhalb der Innung vorhanden ist.

Fast schon ein Dauerbrenner ist das Zahnjournal, eben erschien die sechste Auflage. Je Auflage wurden ca. 400.000 Exemplare gedruckt, und direkt in ausgewählte Haushalte im Regierungsbezirk Köln verteilt und mit einem Handbestand an alle Zahnarztpraxen und Apotheken zur Auslage im Wartebereich versendet – neu jetzt auch an alle Orthopäden, Osteopaten, HNO-Ärzte, Heilpraktiker und Physiotherapeuten. Oder mit einer Anzeige in „Einkauf Aktuell“ 1.700.000 mal publiziert, korrespondierend begleitet auf www.zahnjournal.com.

Welche Themen für das Zahnjournal in Frage kommen, wird in regelmäßigen Redaktionssitzungen recherchiert und besprochen.

Was zeichnet die Marketing-AG aus? – Ihr Anliegen ist es, offen und transparent zu arbeiten. So ist sie nicht nur mit Vorstandsmitgliedern besetzt, sondern beispielsweise mit Detlef Morbach auch mit einem Gesellen. Und mit Alexander Bannas vom Berufsförderungswerk ist jemand dabei, der seinen Puls ganz nahe an den Problemen und Interessen speziell des Zahntechnikernachwuchses hat.



Für das Facebook-Projekt kamen drei junge Gesellen hinzu, die es engagiert und mit eigenen Aktionen in die Tat umgesetzt haben.

Durch die Arbeit in den Projekten entstehen darüber hinaus wertvolle neue Kontakte, beispielsweise zu Universitäten und renommierten Experten. Und wer sich als Innungsmitglied selber mit Ideen einbringen möchte, ist herzlich eingeladen!

Eines ist klar: Die Marketing-AG wird sich auch in Zukunft mit Ideen, Begeisterung und Engagement für hochwertigen Zahnersatz aus dem Meisterlabor vor Ort stark machen.

ZIK
ZAHNTECHNIKER
INNUNG
KÖLN
Wir machen die Zähne!
ZAHNKARTE 1

Krone/ Brücke
Ihr Zahnersatz ist ein hochwertiges Medizinprodukt, welches Ihnen bei sorgsamer Pflege und Handhabung jahrelang Komfort und Funktion bieten wird.

Handhabung: Kronen und Brücken unterscheiden sich nicht von Ihren natürlichen Zähnen.

Reinigung: Putzen Sie Ihre Kronen wie Ihre Zähne: Mit Zahnpasta, -bürste und Zahnseide. Verwenden Sie diese besonders unter den Brückengliedern und zwischen den Kronen. Gewachsene Zahnseide können Sie in die Zwischenräume stecken. Implantate besonders sorgfältig reinigen.

Nutzen Sie die kostenlosen regelmäßigen Kontrolluntersuchungen bei Ihrem Zahnarzt.

Wir für Sie ...

- Nutzen Sie unsere Zahnkarten.
- Verteilen Sie das Zahnjournal in Ihrer Region.
- Nutzen Sie den Kontakt zu unseren Kooperationspartnern – und die Vorteile, die diese für die Innung bieten.
- Sagen Sie uns Ihre Meinung!
– Kommen Sie zu Mitgliederversammlungen.
- Nutzen Sie unsere Fortbildungsangebote.
- Besuchen Sie unsere Kalkulationsseminare.
- Beteiligen Sie sich auf Facebook mit eigenen Beiträgen und informieren Sie Ihre Mitarbeiter über unsere Facebook-Seiten.
- Nutzen Sie das exklusive Angebot von kostenlosen Web-Anzeigen (Stellenmarkt, Ausbildung, Nachfolge) für Innungsmitglieder.
- Nicht lange mit Rechtsfragen herumquälen!
– Nutzen Sie den Rechtsberatungsservice der Innung.
- Schon gehört?
– Die Radiowerbung auf WDR 2 kommt von der Innung – für die Meisterbetriebe!
- Für das Ausbildungswesen und das Qualitätsmanagement engagiert sich Ihre Innung.
- Stellen Sie sich vor, die Krankenkassen verhandeln über Vergütungen – und keiner geht hin?
Wir nehmen für alle Meisterlabore in NRW an den Verhandlungen teil!
- Haben Sie Fragen? - Wir haben Informationen und Ansprechpartner zu vielen Themen.
- Wir machen Werbung für Zahnersatz aus dem Meisterlabor in Ihrer Region.

... Gemeinsam zu Ihrem Erfolg!

Nachfolgend hören Sie stellvertretend zwei Stimmen von jüngeren Zahntechnikern aus unserer Innung zur Innungsarbeit und die Beteiligung an einigen Projekten. Wir freuen uns auch auf Ihre Meinung. Innungsarbeit ist Teamarbeit. Gemeinsam sind wir erfolgreicher und haben mehr Durchsetzungskraft für unsere Anliegen. Neben der Teilnahme an den Innungsversammlungen gibt es die Möglichkeit sich beispielsweise aktiv in die Arbeit der Marketing-AG einzubringen.

„Zahntechniker in Kommunikation auf Facebook kommt richtig gut an! Die Mitarbeit an dem Projekt hat mich persönlich weiter gebracht und viel Spaß gemacht. Wir Jüngeren wurden sofort richtig gut in die Gruppe der Marketing-AG aufgenommen. Die Arbeitsatmosphäre ist nett, humorvoll und konstruktiv.

Durch die vielseitigen Kompetenzen war es immer so, dass ich am Ende eines Meetings sagen konnte, dass es

sich absolut gelohnt hatte, den Abend zu investieren.“
Marc Mattheus, Köln

„Durch die Teilnahme an den Sitzungen der Marketing-AG bekomme ich Einblick in Themen rund um die Zahntechnik, den ich sonst nicht hätte.

Toll finde ich die offene, konstruktive und kreative Atmosphäre.

Als jüngeres Mitglied wird man dort voll akzeptiert, und ich kann meine Kompetenzen und Ideen einbringen. Was wir im Team schon alles gemeinsam auf die Beine gestellt haben ist erfreulich. Mir hat es viel Spaß gemacht, dass ich eine umfangreiche Fotodokumentation für das Zahnjournal erstellen konnte.

Beachtlich finde ich auch die Umsetzungsgeschwindigkeit des Facebook-Projektes. Ich hätte nicht gedacht, dass dies so schnell funktioniert und so gut ankommt.“

Detlev Morbach, Brühl



LANDESINNUNGSVERBAND
FÜR DAS ZAHNTECHNIKER-HANDWERK NRW

Ihre Vorteile als Innungsmitglied...

- Interessenvertretung in NRW bei Politik, Handwerks- und zahnärztlichen Organisationen
- Verhandlung mit Krankenkassen und übergeordnete Unterstützung bei Abrechnungsproblemen
- NRW-weite Patientenaufklärung und Öffentlichkeitsarbeit: Radiospots und zahnmeister.de

Ziele gemeinsam erreichen

Die fünf Zahntechniker-Innungen in NRW unter dem Dach des Landesinnungsverbandes für das Zahntechniker-Handwerk NRW (LIV ZT NRW) ziehen für Sie an einem Strang.

Vergütungsanpassungen fallen nicht vom Himmel

Der LIV ZT NRW verhandelt jährlich für Sie mit den Landesverbänden der gesetzlichen Krankenkassen die Vergütungen zahntechnischer Leistungen im Rahmen der Regelversorgungen ZE und der GKV-Leistungen bei KFO und Schienentherapie. Umfangreiche Erhebungen und Einbringen von betriebswirtschaftlichem und juristischem Sachverstand inklusive.

Wirksame Interessenvertretung auf Landesebene

Ministeriumstermine, Kontakte und Gespräche zu Landespolitik und Bundespolitik, mit Vertretern der Zahnärzteschaft in Kassenzahnärztlichen Vereinigungen, Zahnärztekammern und Verbänden, mit Vertretern der Handwerkskammern, Berufsschulen sowie mit Sachverständigen und Gerichten sind nur einige Beispiele. Der LIV ist viel gefragter Ansprechpartner der Behörden, Kostenträger und der Öffentlichkeit in NRW in allen Fragen rund um die Zahnersatzversorgung.

Schlagkräftige und nachhaltige Patientenaufklärung in NRW: zahnmeister.de

Seit 2006 koordiniert der LIV ZT NRW die Öffentlichkeitsarbeit in NRW um den Horizont der Patienten über die sehr oft einseitig preisorientiert geführte Diskussion hinaus um bedeutsame Aspekte in Sachen Qualität und Patientenschutz zu erweitern.

Gemeinsame Radiowerbung auf WDR2

Radiohörer in NRW wissen: "Fragen Sie Ihren Zahntechnikermeister der Innung nach deutscher Zahntechnik und informieren Sie sich unter zahnmeister.de." Aktuelle Spots und Spotarchiv stehen auf zahnmeister.de und in Facebook. Bereits im ersten Jahr 2007 der Kampagne erreichten die Spots statistisch knapp jeden zweiten in NRW lebenden Bürger zwischen 30 und 60 Jahren rund 26 Mal.



Website zahnmeister.de

TOP-Ten-Platzierungen bei Google (Suchbegriffe „Zahnersatz“ und „Zahnersatz Kosten“), Monat für Monat weit über 100.000 Seitenansichten von über 9.000 Besuchern, Laborsuche über die NRW-Innungsbetriebe, vielfältige Patientenfür Informationen zum Thema Zahnersatz und ein Newsfeed auch zur Nutzung durch Mitgliedsbetriebe leisten wirkungsvoll Aufklärungsarbeit.

Facebook-Seite zahnmeister-zahnersatz-nrw

Nachwuchswerbung wird immer wichtiger: Auf der Facebook-Seite des LIV ZT NRW wird ein Hauptaugenmerk besonders auch auf die Darstellung des Ausbildungsberufes "Zahntechniker/in" gerichtet.

zahnmeister.TV

Im LIV-eigenen Studioset produzierte Beiträge mit Erläuterungen zum "Handwerk im Dienst der Gesundheit", Patienteninterview als Erfahrungsbericht, Interview mit einer Auszubildenden und Gespräch mit einem Zahnarzt zu Vorteilen der Vor-Ort-Zusammenarbeit nutzen die crossmedialen Möglichkeiten optimal.

Innungsbetriebe auf regionalen Messen vertreten

Der LIV vertritt die Innungsbetriebe auf regionalen Messen wie ID-West in Düsseldorf oder beim Zahnärztetag in Gütersloh.

Landesinnungsverband NRW

Ossenkampstiege 111, 48163 Münster

Telefon 0251.52008-0

mail: info@zahnmeister.de

www.zahnmeister.de

Godt und Hebinck

Ihre Vorteile als Innungsmitglied...

- Kostenlose Erstberatung für Mitglieder der ZIK
- Telefonische Hotline für betriebswirtschaftliche Fragen
- Unterstützung der Innungsarbeit mit Beratung und Vorträgen

Mit der Planung der Unternehmensnachfolge im Dental-labor frühzeitig beginnen

Eine frühzeitige und professionelle Planung der kommunikativen, rechtlichen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Faktoren minimiert die Risiken des Vermögens- und Arbeitsplatzverlustes. Nach Schätzungen der KfW-Mittelstandsbank scheitert bei etwa einem Viertel aller Unternehmen die Nachfolge. Als Hauptgründe für ein Scheitern werden die zu späte oder die unzureichende Planung, falsche Erwartungen zum Unternehmenswert, Finanzierungsfehler beim Nachfolger, steuerliche Fehleinschätzungen und vor allem die Unterschätzung psychologischer Faktoren genannt.

Was sollten Sie als Laborinhaber tun, damit die Unternehmensnachfolge möglichst reibungslos gelingt?

1. Frühzeitig mit der Planung beginnen (!), spätestens ab dem 55. Lebensjahr
2. Professionelle Unternehmensbewertung zur Kaufpreisermittlung
3. Berater mit Branchenkenntnissen und Erfahrung in der Nachfolge konsultieren
4. Die kommunikativen Aspekte zwischen Jung und Alt, zwischen Verkäufer und Käufer nicht unterschätzen!
5. Den Erwerber auf Eignung prüfen und den Kaufpreis absichern (Sicherung Finanzierung)

Die Unternehmensnachfolge ist komplex und bietet eine Vielzahl an Gestaltungsmöglichkeiten, aber auch Risiken. Für die Käufersuche empfiehlt es sich, einen Berater zu konsultieren, der bei der Käufersuche hilft, Angebote vorab auf Seriosität prüft und auch unter seinem Namen

aktiv wird, damit die Verkaufsabsichten noch nicht frühzeitig an die Öffentlichkeit gelangen.

Der Autor

Dipl.-Betriebswirt (FH) Hans-Gerd Hebinck hat sich auf die betriebswirtschaftliche Beratung von Dentallaboren spezialisiert. Als Gutachter ermittelt er die Unternehmenswerte von Dentallaboren.

Für zahntechnische Meisterbetriebe bietet er folgende Beratungsleistungen an:

- Planung der Unternehmensnachfolge
- Suche von Nachfolgern/Käufern für Ihr Dentallabor
- Coaching von Führungskräften
- Finanzplanung, Kalkulation und Investitionsberatung im Dentallabor
- Marketingberatung

Godt und Hebinck

Hans-Gerd Hebinck, *Diplom-Betriebswirt (FH)*

Metzer Weg 13

59494 Soest

mobil 0172.2745444

mail: info@godt-hebinck.de

www.godt-hebinck.de

www.wartezimmerweb.de

www.unternehmensnachfolge-dentallabor.de





Ihre Vorteile als Innungsmitglied...

Die IKK classic – Deutschlands größte Innungskrankenkasse – bietet Ihnen ein Plus an Leistung und Service. Wir bündeln für Sie umfangreiche Leistungen, individuelle Tarife, ein vielfältiges Vorsorgeangebot und ganz persönlichen Service. Genießen Sie einen erstklassigen Gesundheitsschutz.

IKK classic: Starker Partner der Zahntechniker-Innung

Schon seit Jahrzehnten arbeitet die IKK classic mit der Zahntechniker-Innung Köln eng und vertrauensvoll zusammen und bietet den Innungsbetrieben zahlreiche Serviceleistungen und Vorteile. Kein Wunder, hat die IKK doch ihre Wurzeln im Handwerk und ist mit umfangreichen Leistungen, einem vielfältigen Versorgungsangebot, persönlicher Beratung und einem verantwortungsvollen Gesundheitsmanagement ein starker Partner des Handwerks und seiner Mitarbeiter. Hierzu gehören beispielsweise:

- **Betriebliches Gesundheitsmanagement**

Unser Programm zur betrieblichen Gesundheitsförderung unterstützt die Gesundheit und die Motivation der Mitarbeiter. Wir analysieren die Situation in Unternehmen und bauen darauf ein maßgeschneidertes Programm für jeden einzelnen Betrieb auf und sorgen so dafür, dass die Mitarbeiter langfristig gesund und leistungsfähig bleiben.

- **Besonderer Gesundheitsschutz**

Je früher Krankheiten erkannt werden, umso besser sind die Möglichkeiten, sie zu heilen oder die Folgen zu lindern. Mit umfangreichen Versorgungsangeboten und Impfungen schützen wir die Gesundheit von Arbeitgebern und Arbeitnehmern.

- **IKK Arbeitgeberseminare**

Arbeitgeber müssen immer gut über die aktuelle Gesetzeslage informiert sein. Egal ob Grenzwerte, Rechengrößen, Meldeverfahren, Beitragsnachweise oder rechtliche Änderungen – in den Seminaren der IKK classic halten wir Arbeitgeber auf dem Laufenden, verständlich und praxisnah.

- **Persönliche Beratung vor Ort**

Die Firmenkundenberater stehen direkt zur Verfügung – direkt im Unternehmen, in der IKK-Geschäftsstelle vor Ort oder über die kostenlose IKK-Firmenkundenhotline.

- **Umlageversicherung**

Für kleine und mittlere Betriebe gibt es gesetzliche Ausgleichskassen, die die Ausgaben bei der Entgeltfortzahlung für arbeitsunfähige Arbeitnehmer und die mit dem Mutterschutz verbundenen Ausgaben auffangen. Da das Umlageverfahren nicht immer einfach ist und nicht jeder Anspruch auf Entgeltfortzahlung ein Standardfall

Gibt es eine Krankenkasse, die ihr Handwerk genauso gut versteht wie ich meins?

Die Antwort liegt nah:
Als Innungskrankenkasse ist die IKK classic perfekt für Handwerker. Jetzt wechseln!

Weitere Informationen unter unserer kostenlosen IKK-Servicehotline: 0800 455 1111. Oder auf www.ikk-classic.de

Auch 2013: Kein Zusatzbeitrag

IKK classic
Unser Handwerk. Ihre Gesundheit.

ist, bietet die IKK classic hierzu eine fachliche und individuelle Beratung.

- **Attraktives Bonusprogramm**

Mit dem Bonusprogramm der IKK classic können Versicherte bares Geld sparen. Wer regelmäßig zu den Vorsorgeuntersuchungen geht und zudem sportlich aktiv ist, der bekommt von der IKK classic einen Bonus von bis zu 300 Euro ausgezahlt. Außerdem erhalten unsere Versicherten ein persönliches Gesundheitskonto in Höhe von 150 Euro zur freien Verfügung, mit dem sie etwa Fitness- oder Yoga-Kurse bezahlen können. Zusätzlich bieten wir diverse Wahltarife, mit dem sich nochmals bis zu 900 Euro im Jahr sparen lassen

- **Betriebliches Eingliederungsmanagement**

Berufstypische Belastungen, ein Unfall oder eine Erkrankung sind die häufigsten Ursachen, wenn ein Mitarbeiter lange Zeit ausfällt. Lassen Sie sich beraten, wie eine erfolgreiche Eingliederung in den Arbeitsalltag gelingt

Mehr über die IKK classic und ihre Leistungen erfahren Sie in jeder Geschäftsstelle, im Internet www.ikk-classic.de oder direkt unter der Telefonnummer **0800 045 5400**.



Ihre Vorteile als Innungsmitglied...

- Deutschlandweiter Rahmenvertrag
- Innungsnachlässe für die Betriebs- sowie Privatversicherungen
- Fachberater (Fachkompetenz)

Vorstellung des Ansprechpartners für alle Innungsmitglieder

Herr Jaworski ist 30 Jahre alt, wohnt in Köln und arbeitet als Verkaufsleiter für die SIGNAL IDUNA.

Sein Fachgebiet ist die Betreuung von Betrieben aus dem Bereich Handwerk, Handel und Gewerbe.

Wo liegt der Schwerpunkt von Herrn Jaworski in der Betreuung von den Dentallaboren der Zahntechnikerinnung?

Der Schwerpunkt liegt darin, über die Prüflisten für die Dentallabore die relevanten Risiken zu analysieren.

Inhalt der Prüflisten der Dentallabore:

- Die sachbezogenen Risiken der Dentallabore (Inventar, Elektronik, Produkthaftung, Kfz etc.).
- Die persönlichen Risiken des selbstständigen Zahn-technikers (Schadenersatz, Forderungsmanagement, Rechtsschutz etc.).
- Risikoanalyse als Arbeitgeber
- Pflichten der Belegschaftsversorgung (Durchführung der Protokollierung für den Schutz des Arbeitgebers).

Ausarbeitung des Jaworski's Gutachten:

- Bestandsaufnahme der zu erwartenden Leistungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung.
- Bestandsaufnahme der zu erwartenden Kosten; der gesetzlichen Krankenversicherung sowie der privaten Krankenversicherung.

Gibt es zurzeit wichtige aktuelle Themenbereiche für die Dentallabore?

Ja, es fällt immer mehr auf, dass bei bestehenden Versicherungsverträgen die „grobe Fahrlässigkeit“ nicht versichert ist. Dieser Ausschluss kann für den versicherten ein großer Nachteil im Schadensfall sein. Leider fällt es meist erst im Schadensfall auf, dass diese Klausel im Vertrag vereinbart ist und somit wird der Versicherungsschutz sehr stark eingeschränkt. Hier ist ganz klar die Empfehlung, den Versicherungsschutz überprüfen zu lassen.



Informieren sie sich bei Herrn Jaworski über diese Themen.

Signal Iduna
Herr Jaworski
Gürzenichstraße 27
50667 Köln
Telefon 0221.5799112
Telefax 0221.5799128
mobil 0177.4341527
mail: martin.jaworski@signal-iduna.net

Ansprechpartner für die Innungsmitglieder

Neben Herrn Jaworski sind zwei Ansprechpartner der Zahntechnikerinnung zugeteilt:

Für den Raum Köln:

Agentur Peter Zimmer
Kleiner Griechenmarkt 79
50676 Köln
Telefon 0221.78945727

Für den Raum Bonn:

Generalagentur Weber
Kleinstraße 14
53332 Bornheim
Telefon 0222.963128
www.emanuelweber.de



Ihre Vorteile als Innungsmitglied...

- Nutzen der umfassenden Angebotspalette der R+V-Kreditversicherungen
- Spezielle Tarife für Innungsmitglieder der ZIK
- Individuelle Absicherung – zugeschnitten auf den jeweiligen Zahntechnikerbetrieb

Die R+V Versicherung zählt zu den führenden Versicherern in Deutschland. Seit vielen Jahren ist sie auf Wachstumskurs. Mehr als sieben Millionen Kunden vertrauen auf die Leistungen von R+V.

Als Teil der genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken bietet R+V den Kunden maßgeschneiderte, innovative Versicherungslösungen. Die Produktpalette der R+V-Gesellschaften umfasst alle bekannten Versicherungen: Für Privatkunden bietet R+V sowohl Standardprodukte als auch individuelle Lösungen. Im Firmenkundengeschäft ist R+V traditionell eng mit den mittelständischen Unternehmen aus Industrie, Handel, Handwerk, Gewerbe und Landwirtschaft verbunden. Für sie entwickelt R+V branchenspezifische Absicherungskonzepte. Die Spanne reicht von spartenübergreifenden Zielgruppenkonzepten im Bereich Kompositversicherungen bis hin zur betrieblichen Altersversorgung in Branchenversorgungswerken. R+V ist darüber hinaus als aktiver Rückversicherer weltweit tätig. Unabhängige Rating-Agenturen bestätigen die hohe Qualität und Finanzkraft von R+V und ihren Produkten. Darüber hinaus versteht sich R+V als Serviceversicherer.

2005 gründete die R+V einen eigenen Vertriebsweg exklusiv für gewerbliche Verbundgruppen und Verbände, der alle Mitglieder direkt betreut. Die Mitarbeiter dieses Spezialvertriebs sind für verschiedene Branchen ganz besonders qualifiziert – auch für medizinische Berufe. Die Betreuer gewährleisten einen bundesweit einheitlichen Vertrieb und eine einheitliche Beratungsqualität. Die persönlichen Ansprechpartner haben jederzeit den Überblick über die Risiko- und Vorsorgethemen der Verbundgruppen, Verbände und der Mitgliedsbetriebe.

Mit den Leistungen des Spezialvertriebs erweitern Verbundgruppen und Verbände ihr Dienstleistungsspektrum um wichtige Faktoren zur wirtschaftlichen Effizienz und unternehmerischen Sicherheit. Die Mitglieder profitieren von attraktiven Konditionen und einer professionellen Betreuung, die alle Deckungslücken schließt.

Für die Existenzsicherung eines Betriebes werden Kreditversicherungen immer wichtiger. Unternehmer haben vieles selbst in der Hand, aber eben nicht alles. Konjunkturelle Schwankungen, globale Krisen, sich wandelnde Gepflogenheiten bei der Auftragsvergabe, Engpässe bei Partnern oder kriminelle Kräfte – all das ist nicht steuerbar. Unternehmer können sich aber gegen die daraus resultierenden Risiken schützen. Damit Geschehnisse außerhalb des Einflussbereichs nicht die Existenz gefährden.

R+V ist seit 1960 im Bereich der Kreditversicherungen tätig und bietet vielfältige Produkte an. Seit Jahren erzielt R+V bei den Sparten starke Wachstumsraten.

Kreditversicherungen im Überblick

- Kautionsversicherung (KTV):
bürgt für Sie gegenüber Ihren Auftraggebern
- Forderungsausfall-/Warenkreditversicherung (WKV):
schützt vor Forderungsausfällen
- Vertrauensschadenversicherung (VSV):
greift bei Schäden durch Wirtschafts- und Internetkriminalität
- Arbeitslosigkeitsversicherung (ALV):
sichert Arbeitnehmer und Selbstständige ab
- Mietausfallversicherung (MSP):
greift bei Mietausfall und Sachschäden bei der Vermietung von privat genutztem Wohnraum

Fragen beantwortet gerne Ihr R+V-Ansprechpartner:

Pierre Reß
 Telefon 0721.8192906
 Telefax 0611.1822 75151
 mobil 0151.26410457
 mail: Pierre.Ress@ruv.de



Ihre Vorteile als Innungsmitglied...

- Unterstützung durch Beiträge und Anzeigen im Zahnjournal
- Unterstützung der ZIK-Veranstaltungen mit erfahrenen Referenten
- Informationen über spezielle Fortbildungen von DENTSPLY Friadent

DENTSPLY-Implantate fürs Leben

Zahnimplantate fürs Leben zu schaffen – diesem Leitbild hat sich DENTSPLY Friadent verschrieben. Das Unternehmen ist die Implantatsparte der amerikanischen DENTSPLY-Gruppe, dem Weltmarktführer der Dentalbranche.

Von den Standorten Mannheim und Hanau aus entwickelt, produziert und vermarktet der Implantatspezialist Zahnimplantate, Prothetik, Instrumente und Augmentationsmaterialien weltweit unter Einhaltung striktester Qualitätskontrollen. Erklärtes Ziel des Premiumanbieters ist es, für implantologisch orientierte Zahnärzte und Labore weltweit verlässlichster Partner für Praxiserfolg zu sein. Dies durch das Angebot von drei entscheidenden Dimensionen für implantologischen Praxiserfolg:

1. Starke Produktmarken

Wir bieten für jede klinische Situation die passende implantologische Therapie. Dabei überzeugen unsere drei Implantatsysteme – ANKYLOS®, XiVE® und FRIALIT® – mit ihrer vielseitigen Einsetzbarkeit. Denn wir wissen: jeder Patient ist anders – und so sollte jede Therapie individuell angepasst sein. Daher bieten unsere Implantatsysteme eine elegante Lösung für alle Indikationen. Sie sind die stabile Basis für unsere umfassenden prothetischen Konzepte – die ästhetische Vollendung der Behandlung.

2. Innovative Technologien

Die Produktpalette wird um eine weitere entscheidende Erfolgsdimension ergänzt: Innovative Technologien wie zum Beispiel Zirkonoxid (CERCON®), die besondere Implantatoberfläche (FRIADENT® plus) oder die computergestützte Implantation mit ExpertEase™, eines der modernsten Navigationssysteme für die computergestützte Implantologie weltweit, unterstützen das Leistungsversprechen des Unternehmens in puncto vorhersagbar ästhetischer Langzeitergebnisse.

Durch computergestützte 3-D-Behandlungsplanung und schablonengeführte Implantatinsertion mit ExpertEase™ können Implantate vorhersagbar präzise und sicher gesetzt werden.

Für implantatprothetische Indikationen haben wir den Compartis® Scan&Design-Service, sodass jeder Kunde digital gescannte und designte Prothetik anbieten kann. Mit allen Lösungen wird es deutlich einfacher, das Design der Prothetikaufbauten präzise an die individuelle Form der finalen Kronen, Brücken und Prothesen anzupassen. Das sind Innovationen, die die Implantologie weltweit vorantreiben. So können auch teilbezahnte und zahnlose Patienten mit implantatgetragenen verschraubten Brücken und herausnehmbaren Stegprothesen in bisher nicht gekannter Präzision versorgt werden.



3. Systematische Kundenentwicklung

Mit dem Kundenentwicklungsprogramm stepps® bietet DENTSPLY Friadent als dritte erfolgsentscheidende Dimension für Praxiserfolg ein einfach umsetzbares und praxisindividuelles Programm rund um das Marketing und Management von Praxen und Laboren. Denn implantologischer Praxiserfolg ist heute nicht allein eine Frage chirurgischer und zahnärztlicher, sondern gerade auch unternehmerischer Kompetenz.

stepps® bietet alles, was eine marketingaktive Zahnarztpraxis benötigt. Die Schaffung eines attraktiven individuellen Praxisprofils, wirksame Maßnahmen zur Patientenakquise und nicht zuletzt Programme für die Optimierung der Zusammenarbeit zwischen Chirurg, Überweiser und Labor.

Nehmen Sie Kontakt auf – wir beraten Sie gerne:

Telefon 0621.4302-000

mail Außendienst: aussendienst@friadent.de



Ihre Vorteile als Innungsmitglied...

- Sponsoring von Preisen für die Prüfungsbesten
- Stellung von Referenten für Veranstaltungen
- Lieferung von Fachinformationen für die Innungsmedien
- Finanzielle Unterstützung durch die Schaltung von Anzeigen in den Innungsmedien

Edelmetallfräsen – für jeden Labor-Typ eine wirtschaftliche Option

„Gießt du noch oder fräst du schon?“ – so könnte die Abwandlung eines bekannten Slogans lauten, denn der Trend zur Digitalisierung in der Dentaltechnik schreitet unaufhaltsam voran. Neuerdings macht er auch vor dem Werkstoff Edelmetall nicht mehr Halt: Mit der Dienstleistung „Edelmetallfräsen“ stellt derzeit der bekannte Hersteller von hochwertigen Dentallegierungen – C.HAFNER – die Gewohnheiten und Denkmuster von Laboren auf den Kopf. Das überraschende Argument: Edelmetallfräsen ist für JEDES Labor eine wirtschaftliche Option!

Welcher Labor-Typ bin ich? C.HAFNER unterteilt den Dentalmarkt und hier speziell die Verarbeiter von Edelmetall in 4 unterschiedliche Labor-Typen.

Labor-Typ A verarbeitet Edelmetall häufig und routinemäßig, gerät jedoch bei der manuellen Herstellung von komplexen Konstruktionen immer wieder an die Grenzen der Wirtschaftlichkeit. Hier kann die CNC-Technologie eindeutig punkten: Mit Edelmetallfräsen von C.HAFNER lassen sich gerade die komplexeren Konstruktionen wie zum Beispiel Teleskope schnell und wirtschaftlich herstellen. Positive Begleiterscheinungen sind außerdem Gewichtersparnis und Spannungsfreiheit.

Labor-Typ B verarbeitet Edelmetall nur gelegentlich, da er überwiegend auf keramische Werkstoffe und NE-Metalle setzt. Für diese Labore mit geringem Edelmetallaufkommen ist das Gießverfahren ebenfalls unwirtschaftlich: Technisches Equipment und Personal müssen vorgehalten werden, die Vorfinanzierung des Edelmetalls bedeutet Kapitalbindung. Mit Edelmetallfräsen von C.HAFNER hingegen lassen sich die Kosten senken und Legierungen schnell und effizient verarbeiten – auch und gerade dann, wenn man Edelmetall nur selten verarbeitet.

Labor-Typ C verarbeitet ein großes Werkstoffspektrum und setzt dabei auf einen breiten Werkstoffmix. Gera-



de für diese Labore mit hohem Digitalisierungsgrad ist das Gießen von Edelmetall meist nicht wirtschaftlich realisierbar. Um dennoch die gesamte Werkstoffpalette anbieten und Edelmetall in den digitalen Prozess einbinden zu können, ist Edelmetallfräsen von C.HAFNER eine ideale Lösung.

Labor-Typ D schließlich verarbeitet Edelmetall regelmäßig und sieht sich dabei immer wieder mit Kapazitätsengpässen konfrontiert. Terminstau, Techniker-mangel oder Krankheitsfälle sind die klassischen Verursacher dieser Engpässe. Die naheliegende Lösung ist hier das „Outsourcing“ allerdings muss gewährleistet sein, dass der eigene Qualitätsmaßstab eingehalten wird. Mit Edelmetallfräsen von C.HAFNER verfügen Labore über einen verlässlichen Partner, um Auftragsspitzen schnell und zuverlässig abzubauen.

Unabhängig von Quantität und Verarbeitungsprozess lässt sich Edelmetall durch Edelmetallfräsen von C.HAFNER in jeden Workflow integrieren und die Wirtschaftlichkeit eines Labors nachhaltig steigern. C. HAFNER agiert dabei als Fräszentrum nicht in Konkurrenz zu den Laboren, sondern als verlängerte Werkbank für die Bearbeitung von Edelmetallen.

Angeboten wird zurzeit das Fräsen von Kronen und Brücken aller Spannweiten (auch vollanatomisch), Teleskopen und Stegen sowie Inlays und Onlays.

www.c-hafner.de



Ihre Vorteile als Innungsmitglied...

- Fräsdienstleistungen zu Flat-Rate-Preisen
- Streifenlichtscanner i/scan + i/cad + iPad 64 GB 4G
- Sonderkonditionen für Noritake-Verblendkeramiken
- Unterstützung bei Innungsveranstaltungen
- Stiftung von Preisen für die Auszeichnung der Prüfungsbesten auf der Lossprechung

Mit Goldquadrat haben Sie gut lachen

Das Unternehmen ist Anbieter für hochwertige Prothetik und kompetenter Partner in allen Bereichen des Prothetikmarktes. Die Produktpalette umfasst die Bereiche CAD/CAM Technologie, Dentallegierungen, Verblendkeramiken, Galvanotechnik sowie weitere innovative zahntechnische Zusatzprodukte.

Goldquadrat steht mit dem Kooperationspartner Rübeling und Klar CAD/CAM für Kundennähe und Kompetenz. Die Philosophie heißt: vom Anwender für den Anwender mit offenen Systemen als Wegbegleiter für digitale Zukunfts-Lösungen.

Legierungen: Dentallegierungen haben nach wie vor ihre Berechtigung und sind kein alter Hut. Die klinische Erfahrung von über 50 Jahren spricht für sich. Goldquadrat besitzt hier mit seinen Mitarbeitern hohe Kompetenz und ein komplettes Legierungsprogramm, dies trifft in gleichem Maße auf die Produkte für die Galvanotechnik zu.

CAD/CAM: Goldquadrat bietet ein umfassendes Scannerprogramm an: Von 3Shape-Scannern über den eigenen i/scan bis hin zum intraoralen Mundscanner. Systemgerecht passend erhältlich sind kompakte Trockenfräs-Geräte der Quattro Mill Serie für unterschiedliche Anforderungen. Auch die Naß- und Trockenfräsmaschine Organical Multi von Rübeling und Klar mit 5 Achsen ist über Goldquadrat erhältlich.

Goldquadrat hat mit Rübeling + Klar CAD/CAM einen Partner an seiner Seite, der in höchstem Maße Kompetenz in den Bereichen Software und Maschinenbau sowie Schulung einbringt. Vom Anwender für den Anwender. Alle Systeme von Goldquadrat und R+K arbeiten mit offenen Schnittstellen.

Das Angebot von CAD/CAM Materialien umfasst verschiedene Zirkonoxide sowie Wachs-, PMMA-, NEM- und Titan-Blanks.

Selbstverständlich wird dieses Programm durch diverse Beiprodukte und Geräte vervollständigt.

Verblendkeramik: Die Verblendkeramiken sind die Basis für die künstlerischen Gestaltungsmöglichkeiten des Zahntechnikers. Qualität und Ästhetik sind entscheidend. Noritake überzeugt hier mit einer Tradition von mehr als 100 Jahren für den Bereich Keramikherstellung. Es stehen folgende Verblend- und Presskeramiken zur Verfügung:



- | | |
|------------------------------------|---|
| Zirkonoxid: | Noritake CZR (Cerabien ZR) |
| Zirkonoxid Press: | Noritake CZR Press |
| Aluminiumoxid: | Noritake Cerabien |
| Edelmetalle und NEM: | Noritake EX-3
(Super Porcelain EX-3) |
| Edelmetalle und NEM Press: | Noritake EX-3 Press |
| Universallegierungen: | Quattro Ceramic HI |
| Universallegierungen Press: | Quattro Ceramic HI Press |

Kurse/Veranstaltungen: Einen hohen Stellenwert stellt der Bereich Fortbildung und Veranstaltungen dar. Goldquadrat ist hier mit innovativen, hochkarätigen aber auch durchaus Spaß bringenden Events am Start.

Netzwerke: Für den Austausch unter Kollegen kann Goldquadrat verschiedenste Netzwerkverbindungen für dentale Dienstleistung anbieten.



Ihre Vorteile als Innungsmitglied...

- Kostenlose Erstberatung
- Information über aktuelle Rechtsfragen, die für Zahntechniker von Relevanz sind, schriftlich und über Vorträge auf Veranstaltungen
- Anwaltskanzlei aus der Region, die mit den speziellen Rechtsproblemen von Dentallaboren vertraut ist

In der Kanzlei Koch & Börsch, 1948 gegründet, arbeiten ausgewiesene Experten einzelner Rechtsgebiete zusammen.

Alfred Börsch

Fachanwalt für Arbeitsrecht

Neben dem Arbeitsrecht sind seine weiteren Schwerpunkte: Werkvertragsrecht, Gesellschaftsrecht, Handelsrecht, privates Baurecht und allgemeines Zivilrecht sowie die umfassende Beratung von Handwerksbetrieben und Unternehmen

Dr. Uta Roessink

Fachanwältin für Familienrecht

Rechtsanwältin Dr. Roessink vertritt ihre Mandanten in allen familienrechtlichen Bereichen. Sie ist durch ihre Tätigkeit und Ihre Publikationen als Expertin im Familienrecht ausgewiesen (Empfehlungen z. B. FOCUS-Anwaltsliste Familienrecht 1999 und 2004, WirtschaftsWoche (25"Top-Kanzleien") vom 06.02.2012).

Joachim Kleinrahm

Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht

Rechtsanwalt Kleinrahm hat sich auf alle Fragen des Immobilienrechts spezialisiert. Er berät und vertritt darüber hinaus seine Mandanten in Fragen der Vermögensübertragung und des Erbrechts.

Michael Dick

Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

Rechtsanwalt Dick ist auf das private Bau- und Architektenrecht spezialisiert und vertritt u.a. private Bauherren gerichtlich und außergerichtlich.

Kontakt:

Domstraße 55-73 (carré domstrasse)
50668 Köln
Telefon 0221.95181-0
mail: kanzlei@kochundboersch.de
www.kochundboersch.de

Was bedeutet das Direktionsrecht des Arbeitgebers?

Das Direktionsrecht bedeutet, dass der Arbeitgeber einseitig regeln und bestimmen kann, wie die Arbeit des einzelnen Arbeitnehmers im Arbeitsverhältnis ausgestaltet wird. Das Direktions- bzw. Weisungsrecht des Arbeitgebers ist begrenzt durch gesetzliche Bestimmungen und durch konkrete Vereinbarungen, die der Arbeitgeber mit dem Arbeitnehmer im Arbeitsvertrag vereinbart hat. Das Direktionsrecht betrifft vor allem den Inhalt, den Ort und die Zeit der vom Arbeitnehmer zu erbringenden Arbeitsleistung.

Beispiel Arbeitszeit:

Wenn im Arbeitsvertrag z. B. eine Arbeitszeit von 40 Stunden die Woche vereinbart ist, darf der Arbeitgeber die Arbeitszeit nicht einseitig durch Weisung verlängern. Der Arbeitgeber ist aber berechtigt zu bestimmen, wie die Arbeitszeit an den Werktagen verteilt wird. Er kann bestimmen, wann am jeweiligen Tag der Arbeitnehmer seine Arbeit aufzunehmen hat und wann die Arbeit endet. Er kann auch einseitig in diesem Fall einen Schichtdienst einführen. Regelt der Arbeitsvertrag jedoch den Beginn und das Ende der täglichen Arbeitszeit (z.B. 8-17 Uhr), so ist der Arbeitgeber nicht einseitig berechtigt, das durch Weisung zu ändern. Er ist an die vertragliche klare Vereinbarung gebunden.

Im Ergebnis schränken also konkrete Vereinbarungen im Arbeitsvertrag das Direktionsrecht des Arbeitgebers ein. Will der Arbeitgeber konkrete Arbeitsbedingungen ändern und kann das wegen der vertraglichen Festsetzung über das Direktionsrecht nicht erreichen, so bleibt ihm nur die Möglichkeit, die Änderung im Einvernehmen mit dem Arbeitnehmer herbeizuführen oder dies durch eine Änderungskündigung zu erzwingen. Daher kann es sinnvoll sein, einzelne Arbeitsbedingungen im Arbeitsvertrag nicht zu konkret festzulegen, um die Gestaltungsmöglichkeit über das Direktionsrecht während des Arbeitsverhältnisses zu erhalten.



Ihre Vorteile als Innungsmitglied...

- Unterstützung der Innung bei Seminaren
- fachliche Unterstützung in Abrechnungsfragen

GO-ZAKK – das Abrechnungsportal

Seminare, Rechnungskontrolle und -optimierung sowie Labormanagement, Fachbücher und CD's.

Der Zahntechniker ist gefordert, sein Abrechnungssystem für sein Dentallabor völlig neu zu überdenken. Einerseits erleben wir neue Techniken wie CAD-CAM aus Zirkon oder Titan, Tertiärstrukturen auf Galvano und immer mehr am Computer zu erstellender zahntechnischer Leistungen. Andererseits muss ein System her voller Transparenz der zahntechnischen Leistungen mit vielen Möglichkeiten: Prozessoptimierung, Arbeitsschritte edv-gestützt planen und leistungsgerechte Mitarbeiterentlohnung.

Das Zahntechnikerhandwerk ist in den letzten Jahren immer mehr in die Mühlen geraten zwischen einem preislich und inhaltlich unhaltbaren BEL-II für GKV-Patienten sowie einer 14 Jahre alten BEB '97 als immer noch weit verbreitetster Liste privater Positionen. Dagegen stehen die privaten Krankenversicherer mit ihren „Kurz-Sachkostenlisten“ von ca. 100 Positionen (gegenüber ca. 775 Positionen der BEB'97 sowie 536 der BEB-Zahntechnik®). Dritter Mühlstein ist dann noch der Auslandszahnersatz mit seinen „Kurz-Rechnungen ohne Transparenz und ohne erkennbare Kalkulation“ – quasi nur die Einzelbezeichnung wie z. B. Zirkonbrücke.

GO-ZAKK – das Abrechnungsportal – wird von Zahntechniker, Referent und Buchautor Uwe Koch geführt. GO-ZAKK führt bundesweit Abrechnungs-Seminare durch für namhafte Veranstalter zum Thema BEL-II und BEB sowie implantologische Abrechnung. Namhafte ZMV'en wie Frau Voßhall-Contrino (Premium-Seminare), Simone Klug (Leiterin zahnmedizinische Abrechnung) oder Vera Thenhaus (Dental Coach) übernehmen auch vor-Ort die zahnärztliche Abrechnung nach GOZ und GOÄ bzw. das Labormanagement.

In Zusammenarbeit mit dem Spitta-Verlag hat Uwe Koch wichtige Standard-Werke der Abrechnung herausgebracht wie „Zahntechnische Abrechnung kompakt“ oder „Das Kurzverzeichnis zahntechnischer Leistungen“



mit Gegenüberstellungen von BEL-II / BEB-97 und BEB-Zahntechnik®.

Auf seinen Seminaren konfrontiert Uwe Koch seine Teilnehmer mit Fragen aus Ihrer Laborführung bzw. mit etlichen Abrechnungsbeispielen zu diversen Arbeiten. „Von wann ist Ihre letzte kalkulierte Preisliste?“ oder „wie kalkulieren Sie Material?“ und „was ist mit der Berechnung von Materialien wie Komposite, Basiskunststoff oder Cr-Co-Mo, da ja auch diese Stoffe allesamt im Mund verbleiben?“ „Wie rechnen Sie Implantat-Arbeiten korrekt ab?“

Viele Labore und Praxislabore nutzen mittlerweile den Abrechnungsservice und faxen oder mailen Ihre Rechnungen an GO-ZAKK. Dort werden diese Rechnungen vom Team geprüft und optimiert oder korrigiert zeitnah zurück gefaxt.

Insgesamt liefert GO-ZAKK den Stoff zur korrekten Abrechnung, hat als Ziel und als Ergebnis die korrekte, KZV-konforme und PKV-angemessene Berechnung zahntechnischer Leistungen und zahnärztlicher Honorare. Das Angebot erstreckt sich bis zur Erstellung einer privaten Preisliste nach BEB – individuell erstellt.

Das komplette Angebot an Seminaren sowie die Bestellung von Büchern und CD's oder Buchung von Optimierungspaketen geschieht Online unter www.go-zakk.de



Ihre Vorteile als Innungsmitglied...

- Marketingunterstützung
- Netzwerkarbeit
- regelmäßiger Informationsaustausch

DENTAGEN bietet Laboren die Kraft der Gemeinschaft

Die Kraft der Gemeinschaft: Von der Mitgliedschaft im DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG mit Sitz in Waltrop profitieren Dentallabore in vielfältiger Weise. Deshalb ist es nicht verwunderlich, dass sich deutschlandweit bereits knapp 1000 gewerbliche Labore dieser starken Kooperation angeschlossen haben. „Wir bieten unseren Mitgliedern für einen geringen Beitrag von 25 Euro im Monat eine Vielzahl an Services und Vorteilen. Getreu dem Motto unserer Genossenschaft – 'Wer kooperiert, profitiert!'“ –, erläutert Vorstandsvorsitzende Karin Schulz. „Je mehr Mitglieder sich uns anschließen, desto stärker und leistungsfähiger wird unsere Genossenschaft zum Wohle der Mitglieder.“

Dass DENTAGEN dabei mit der Zeit geht, zeigt das jüngste Angebot des Wirtschaftsverbundes an seine Mitglieder: Mit der Technikwelt „DENTA+“ stellt DENTAGEN seit Anfang des Jahres seinen Mitgliedern ein Internet-Tool zur Verfügung, das als Beratungsmodul für die eigene Website verwendet werden kann. DENTA+ bietet die Möglichkeit, den Patienten als kritischen Konsumenten fachgerecht zu begleiten. In Zeiten der Ausdifferenzierung von Zahnzusatzbehandlungen und den gestiegenen Wahlmöglichkeiten wird eine professionelle Außerdarstellung mit fachlichen Erläuterungen immer wichtiger. Bei DENTA+ werden die Vorteile der Qualität des Zahnersatzes „Made in Germany“ herausgestellt. Das Modul liefert wichtige Argumente, sich nicht mit Billig-Material aus dem Ausland zu versorgen.

Das Internetmodul, das mit der eigenen Homepage verlinkt wird, ist aufgeteilt in sechs Hauptbereiche und bietet dem Patienten vom Abdruck bis zur Krone alle relevanten Fakten. Es geht dabei um Materialien, den Herstellungsprozess, die Technik, um Zahnersatz, Vorteile des Dentallabors vor Ort sowie die Qualitätsmerkmale. Für eine einmalige Gebühr von 250 Euro, die für die Einbindung der Technikwelt im jeweiligen Labordesign erhoben wird, und eine monatliche Nutzungsgebühr von 19 Euro, steht dieser kompetente Service allen DENTAGEN-Mitgliedern zur Verfügung.

Die grundsätzlichen Vorzüge einer DENTAGEN-Mitgliedschaft lassen sich wie folgt zusammenfassen. Durch die exzellenten Kontakte zu namhaften Kooperationspartnern in Industrie und Handel bietet die Genossenschaft einen Einkauf zu wettbewerbsfähigen Konditionen. Mitgliederlabore erhalten so Planungssicherheit. Eine zentrale Rechnungsregulierung sorgt für die vereinfachte Geschäftsabwicklung und entlastet das einzelne Labor. Die angebotenen Leistungen sind Wahlmöglichkeiten der Mitglieder. Jeder kann genau die Angebote und Services nutzen, die er für wichtig hält. Es besteht keine Verpflichtung. Das Leistungsspektrum ist weit gefasst und bietet viele Vorteile, die man nutzen sollte.

Die Bindung von Zahnarztpraxen an das eigene Labor gelingt über Mehrwerte aus dem Verbund heraus. So können DENTAGEN-Mitglieder kostenlose Rechtsberatung für Praxen und Labore nutzen, erhalten Unterstützung im Marketing und beim Factoring, können gemeinsame Fortbildungen nutzen und eine optimale betriebswirtschaftliche Beratung durch renommierte Experten in Anspruch nehmen. Hinzu kommen regelmäßige Rundschreiben, die Internet-Homepage (www.dentagen.de) sowie die Mitgliederzeitschrift „DENTAGEN INFO“. Mitglieder profitieren von einer vielseitigen Themenauswahl und kostenreduzierten Teilnahmegebühren. Überregionale Veranstaltungen bieten sich als Kontaktbörse zu Industrie und Handel an.

Karin Schulz: „Die Vorteile einer Mitgliedschaft sind einfach überzeugend, das beweist auch die stetige Zunahme an Mitgliedern. Interessierte Dentallabore beraten wir gern.“

Die Kooperation von DENTAGEN und der Zahntechniker-Innung Köln besteht seit 2003. Die Kooperation lebt von einer vertrauensvollen Zusammenarbeit und einem regelmäßigen Informationsaustausch, vor allem im Bereich des Marketings. Von diesem Austausch profitieren sowohl die Mitglieder der Innung als auch von DENTAGEN.

www.dentagen.de



Ihre Vorteile als Innungsmitglied...

- Kostenlose Erstberatung als Innungsmitglied
- Über 30 Jahre Erfahrung in der Dentalbranche
- Professionelle und preisgünstige Zertifizierung

Dokumentierte Leistungsfähigkeit

Über Erfolg oder Misserfolg eines Dentallabors entscheidet nicht nur die Qualität seiner Produktpalette: Eine ebenso große Rolle spielen die Bereitschaft und Fähigkeit, flexibel, innovativ und schnell auf Veränderungen und Wünsche von Kunden und Märkten zu reagieren. Eine immer komplexer werdende Anforderung, die nur mit einem wirkungsvollen Qualitätsmanagementsystem zu erfüllen ist.

National und international gilt für moderne Unternehmen jeder Größe und Branche ein Qualitätsmanagement-System nach DIN EN ISO 9001 als ideale Basis zum Nachweis seiner Kompetenz und Leistungsfähigkeit.

Eine Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001 bietet folgende Vorteile:

- nachhaltige Qualitätssicherung
- Aufspüren von Verbesserungs- und Einsparungspotenzialen
- höhere Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitern
- Image-Aufwertung
- Risikominimierung
- höhere Wirtschaftlichkeit durch Prozessverbesserung
- Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit
- Erfüllung spezifischer Kundenanforderungen

Die vorbereitende Beratung auf ein speziell für zahn-technische Betriebe entwickeltes QM-System bietet die PROXI. GMBH zu einem günstigen Preis in Gruppenschulungen, als individuelle Beratung und als QM Begleitung interessierten Laboren an. Alle Beratungen werden durch das Bundesministerium für Wirtschaft mit bis zu 50% der Beratungsleistungen gefördert.

Unsere Leistungen:

- Individuelle Marketing-, Organisations- und betriebswirtschaftliche Beratung
- Projektentwicklung und -begleitung von Zukunftsprojekten
- Seminare und Vorträge
- Moderation von Kooperationen

- Vorbereitung auf die QM-Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001, DIN EN ISO 13485, DIN EN ISO 14001
- Entwicklung von Qualitätsmanagement Gruppen/ Matrix-Systemen nach DIN EN ISO 9001



Der nachhaltige Nutzen einer Matrix-Zertifizierung

- Mitglied in einer nach ISO 9001:2008 zertifizierten Qualitätsgemeinschaft
- Organisiert für Sie über das Stammhaus der boniDENT-Marketing GmbH
- Überschaubarer Aufwand und schlanke Lösung
- Kontinuierliche fachliche Betreuung der Betriebe
- Jährliche kostenlose Schulungen zum ständigen QM-Verbesserungskreislauf

Kontakt

PROXI. GMBH
 Hanne Bucher
 Karl-Heinz Matiné
 Limburger Straße 1
 50672 Köln
 Telefon 0221.283560
 mail: martine@proxi.de
www.proxi.de

AUSBILDUNG
BEL/BEB
CHANCEN
DIGITALES
ERFAHRUNGSUSTAUSCH
FACEBOOK
GEMEINSCHAFT
HIGHTECH
INTERNET

VON A BIS **ZIK**

JOBBÖRSE
KOMMUNIKATION
LOBBYARBEIT
MARKETING
NETZWERK
ORGANISATION
PATIENTENINFORMATION
QUALITÄTSMANAGEMENT
RADIOWERBUNG
STAMMTISCHE
TRANSARENZ
UNTERSTÜTZUNG
VERGÜTUNG
WORKSHOPS
XML
YOUTUBE
ZAHNKARTEN