

Die Woche im Blick

CDU bessert nach:
Die Zahnheilkunde bleibt in der GKV 2

Bayerns KZV-Vorsitzender Dr. R.-J. Löffler:
„Potsdam, eine Lebenslüge – reiner Erhalt der Amtssessel“ 3

Wissenschaftler kritisieren verkürzte Diskussion:
„Bürgerversicherung“ und „Kopfprämie“ sind nur verwirrende Worthülsen 3

Zahnmedizin

Quecksilber kein geeignetes Füllmaterial mehr:
Amalgam bei Kindern und Schwangeren nicht mehr anwenden 4

„Splittertest“ zur Diagnose von Metall-Unverträglichkeiten:
Präzise Angaben zu Legierungstyp, Lötstellen und Haftoxiden 9

Praxis aktuell

Neue Wege für mehr Zahnbewusstsein bei Kindern in Berlin:
Die erste „Kinder-Pressekonferenz“ 12

Drs. de Laat zur parodontal-plastischen Chirurgie:
Biologische Breite erhalten, Funktion und Ästhetik wieder herstellen 13-14

Leserforum 21

Seminare und Fortbildung 30-32

Exklusiv bei
C.M.D.S. www.mds-dental.de
Medical & Dental Service GmbH
56203 Höhr-Grenzhausen
Telefon: 0 26 24 - 94 99 - 0
Fax: 0 26 24 - 94 99 29

Dieses Jahr nicht noch in die Budget-Falle tappen

Der Ansturm auf die Zahnarztpraxen, besonders im Osten und in Berlin mit der Nachfrage nach Zahnersatz „noch in diesem Jahr“ ist seit einigen Wochen zunehmend. Auslöser dafür sind Befürchtungen der gesetzlich Versicherten, sie müssten künftig mehr bezahlen durch die eigene Zahnersatzversicherung des Gesundheitsmodernisierungsgesetzes (GMG) und die Vorschläge der Herzog-Kommission, die Zahnheilkunde künftig ganz aus der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) herauszunehmen.

Krankenkassen, Kassenzahnärztliche Vereinigungen (KZVen) und der Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) sind sich einig, ja selbst das Gesundheitsministerium stimmt in den Chor mit ein: Gemeinsam sehen sie keine „realen Gründe“ für einen weiteren „Zahnersatz-Putsch“. Eher wird die Gefahr für die Praxen genannt, dass sie beim Zahnersatz in die „Budget-Falle“ tappen und die geleisteten Arbeiten zum Jahresende hin nicht mehr ausreichend honoriert bekommen.

Die Zahnersatz-Ausgaben der GKV waren im ersten Halbjahr 2003 gegenüber dem Vorjahreszeitraum bundesweit bereits um 3,8 Prozent gestiegen – im Osten sogar um 7,3 Prozent. Das deutete bereits auf gewisse Budgetüberschreitungen für das Gesamtjahr. Seither hat sich die Nachfrage verstärkt. Fast alle KZVen versuchen daher den Zahnärzten im jeweiligen KZV-Bereich die aktuellen Daten mit Überschreitungen der Zahnersatz-Budgets

pro Kasse per Rundschreiben oder E-Mail zu übermitteln, damit die Praxen die Therapieplanung danach ausrichten können oder – soweit das Honorarverteilungsmaßstäbe (HVMs) vorsehen – die „individuellen Bemessungsgrundlagen“ nicht überschreiten. Dies hätte zur Folge, dass die Zahnersatz-Leistungen nicht honoriert werden können.

KZVen sind dagegen

Einige KZVen gehen bereits den Weg, Anpassungen der „Abrechnungspunktwerte“ mit einer Zahnersatzpunktwertabsenkung von 15 bis 20 Prozent und mehr seit dem vergangenen Quartalsbeginn vorzunehmen. Andere KZVen wieder weisen die Vertragszahnärzte darauf hin, dass sie ab einem Stichtag keine HKP-Abrechnung mehr annehmen wollen, oder haben Begutachtungsverfahren verschärft.

Ja nach HVM gehen die KZVen unterschiedliche Wege der Zahn-

(Fortsetzung auf Seite 4)

Der Implantologie-Berater ist jetzt vorerst vom

In der Sitzung des Erweiterten Bewertungsausschusses am vergangenen Mittwoch ist es der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) gelungen, eine Abstimmung über die gemeinsam mit den Krankenkassen vorgelegte „Beschreibung für

implantologische Leistungen einschließlich Suprakonstruktion“ (Bema Teil VI) und über eine Bewertung zu verhindern.

Die dramatisch – bis zum Siebenfachen dessen, was die KZBV für einzelne Leistungen gefordert hatte – auseinander klaffenden

KZBV ruiniert die neue GOZ, bevor sie geschrieben ist

Für die Sitzung des Erweiterten Bewertungsausschusses der Krankenkassen/Zahnärzte am 5. November 2003 hat die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) gemein-

Dr. Jürgen Fedderwitz

Der Aufmacher der DZW 44/03 sorgte für viel Wirbel.

Permira Fonds verkaufen Sirona für 417,5 Millionen Euro:

Schwedische „Private Equity-Firma EQT“ und Management kaufen Sirona

Die EQT Northern Europe Private Equity Fonds (EQT) hat zusammen mit dem Sirona-Management, das sich mit 15 Prozent beteiligt, die Sirona-Gruppe, nach eigenen Angaben weltweit führender Hersteller von technischen Ausrüstungsgütern für Zahnarztpraxen und Dentalabore, gekauft. Bisheriger Eigentümer war die Sirona Dental Systems S.a.r.l. mit Sitz in Luxemburg, die von den Permira Fonds kontrolliert wurde. Der Vertrag mit einem Kaufpreis von 417,5 Millionen Euro wurde am 9. Novem-

ber 2003 notariell beglaubigt. Die Transaktion steht unter Vorbehalt kartellrechtlicher Genehmigung, die diese Woche erwartet wird.

Sirona, die frühere Dentalsparte der Siemens AG, wurde 1997 aus dem Konzern herausgelöst und an die Permira Fonds verkauft. Herstellung und Handelsorganisation wurden auf zwei getrennte Unternehmen aufgeteilt – Sirona und Demedis. Demedis wird im Rahmen der Transaktion von Permira nicht verkauft.

Im Dentalmarkt ist Sirona führender Hersteller mit einem brei-

ten Spektrum an Ausrüstungsgütern von Behandlungsstühlen und Zahnarztinstrumenten über Röntgengeräte bis hin zu dentalen CAD/CAM-Systemen. Im Ende September abgelaufenen Geschäftsjahr 2002/03 erzielte Sirona ein „Rekordergebnis“ und sicherte sich mit einem Umsatz von 284 Millionen Euro die führende Marktposition im Geschäftsbereich. Gleichzeitig steigerte das Unternehmen den EBIT auf 52 Millionen Euro (Vorjahr 44 (Fortsetzung auf Seite 2)

KOSTENLOSE EXTRA
Preis laut Hersteller: 450,- €

trophy

* Mehr Herbst-Krübler: www.trophy-digital.de. Urheber: Prof. Pro Paket erhalten Sie 1 Kodak Digitalkamera kostenlos dazu, so