

Zur Sache Zahntechnik – Zukunft im Zwielficht

In diesem Heft

DZW Workshop Zukunft wird fortgesetzt – neue Termine in 2004 **5**

VDZI-Präsident: „Festzuschüsse machen gleich, was nicht gleich ist“ **6**

Neue Norm für NEM-Legierungen: Europa eint die Qualität herunter **8**

Vollkeramik einmal anders: Die Suspension ist auch eine Lösung **9**

CAD/CAM und Keramik: Alles aus einer Hand oder Hand in Hand? **14**

Interview mit dem neuen DCS-Geschäftsführer Mike H. Distler **17**

Industriefräsmaschinen für das Dentallabor **19**

Interview mit Dr. Sven Reich über Studien zum Lava-System **23**

Zirkonoxidkeramik – dauerhaft stabil wie keine **29**

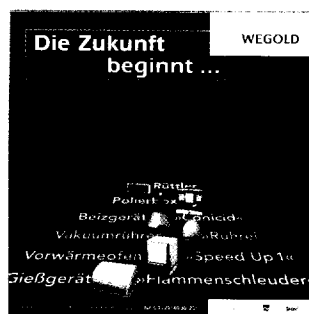
Tische für Techniker **34**

Wege zu einer effektiven Zusammenarbeit von Patient, Zahnarztpraxis und Dentallabor (1) **43**

Jubiläumssymposium der Jensen GmbH in München **44**

Herstellernachweis **48**

Impressum **49**



Informieren Sie sich über das neue Geräteprogramm von Wegold.

Ein tief greifender Strukturwandel steht allen Zahntechnikbetrieben ins Haus. Angetrieben von der Gesundheitspolitik, gesteuert von technisch-medizinischen Entwicklungen, befördert durch zunehmenden internationalen Wettbewerb um den deutschen Zahntechnikkunden Zahnarzt, mit einem Wort, die Herausforderungen sind groß, will man als Laborinhaber auch künftig Spitze sein. Technisch, im Wachstum, bei den Mitarbeitern und natürlich auch beim Ertrag. Denn nur wer verdient, kann auch investieren.

Rückblende 1998: Einführung der Festzuschüsse bei Zahnersatz, dramatische Patientenverunsicherung, Einbrüche beim Zahnersatz in der Folge, von denen sich die Zahntechnik bis heute nicht erholt hat. Mehr als 20 Prozent Arbeitsplatzverluste, immer weiter abgesenkte BEL-Preise seither.

Vorausschau 2005: Ein neuer Start für befundbezogene Festzuschüsse, relativ stringente Vorschriften im so genannten Gesundheitsmodernisierungsgesetz (GMG) für „Regelversorgungen“, die Vollkeramik und Suprakonstruktionen umfassen und damit BEL-eingebunden sein sollen. Geringere private Abdingungsmöglichkeiten für Zahnarzt und Labor, aber auch die Öffnung der Möglichkeit, mit jedem Patienten auf Kostenerstattung eine private Versorgung zu vereinbaren. Er ist beim Zahnersatz, aber auch bei konservierend-chirurgischen Leistungen, Privatpatient und bekommt seinen Kassenanteil. Übrigens, das gilt schon in wenigen Wochen, ab 1. Januar 2004.

Chancen und Verunsicherung. Keramik und Suprakonstruktion als „Regelversorgung“! Furchtbar, sagen die einen – nun, sie können ausweichen in die Kostenerstattung mit jedem Versicherten. Dafür muss man aber etwas tun, gemeinsam mit dem Zahnarzt, denn der Patient will, muss er extra bezahlen, überzeugt sein. Gar nicht so schlecht, sagen viele Innungspolitiker, wir brauchen nur entsprechend gute BEL-Positionen, dafür sorgen unsere VDZI-Oberen schon. Hoffen wir's, gewisse Zweifel sind angebracht.

Auf jeden Fall: Festzuschuss heißt für die Boulevard-Medien, „nun wird ab 2005 auch Zahnersatz für die Menschen wieder teurer“. Das wiederum bringt Verunsicherung. Zahnersatz muss übrigens gar nicht teurer sein, begnügt sich der Versicherte mit der „Regelversorgung“. Aber sicher, der große Rest steht im Wettbewerb „höhere Kosten, dafür bessere Versorgung“. Da achten die Menschen zunehmend auf die Preise. Der Zahnarzt will weniger bei seinem Honorar sparen, lieber die Technik günstig einkaufen. Ist doch ganz natürlich! Oder?

Denken Sie daran, viele Nachbarländer kommen in die EU, von Polen bis Litauen, Tschechien und

und und. Die guten Labore in diesen Ländern – entsprechend aufgerüstet von der Dentalindustrie mit neuesten Technologien und Materialien – stehen schon Gewehr bei Fuß im Kampf um den deutschen Zahnarzt mit lukrativen Preisangeboten, 20, 30, 40, 50 Prozent unter BEL. Bei deren Arbeitskosten ist dies vielleicht über einige Zeit hinweg sogar möglich und sie sind dann ja sozusagen „EU-Inland“. Warum sollten sie nicht gleich hohe Qualität liefern können, war der Umstellungsprozess auf neueste ZE-Techniken in den 90er Jahren in den neuen Bundesländern in kürzester – ja aller kürzester – Zeit gelungen. Und aus dem so genannten „Globus-Dent-Skandal“ haben Zahnärzte gelernt: Kaufe ich Zahntechnik billig ein, gebe ich den Vorteil an den Versicherten weiter, aber dann fällt es viel leichter, beim GOZ-Faktor nachzulegen: Gleicher Preis für den Patienten, mehr übrig für den Zahnarzt.

Zahnärzte werden Vorteile suchen

Apropos Zulieferung. Immer häufiger höre ich von Zahnarzt-Praxislaborgemeinschaften oder Zahnarzt-Einkaufs(Genossenschafts)-Kooperationen, die gemeinsam Goldlegierungen einkaufen (wollen oder es schon tun), damit die nicht unerlecklichen Rabatte in der Praxis – direkt oder über das Praxislabor – beim Zahnarzt landen und nicht im Dentallabor. Ganz legal. Aber vielleicht führt dies zu realistischeren Legierungs-Rabatt-Preissystemen, die auch wieder wettbewerbsfähiger machen gegen ZE-Importe.

Dazu kommt, neue CAD/CAM-Technologien führen zu industriellen Produktionseinheiten in der Zahntechnik. Ein „Großlabor“ fertigt für hunderte oder tausende Praxislabore, kleinere Labore – aber auch für mittlere und große – Gerüste. Tausende am Tag, dies zu einem Preis, da schlägt bei allen Beteiligten der Puls rasch höher. In einzelnen Betrieben ist man auf dem besten Weg dazu, das Ausland macht es uns längst vor.

Höchste Zeit zum Handeln. Wie? Dazu bieten unter anderem die Fortsetzung unserer „DZW Workshops Zukunft Zahntechnik“ sicher viele Anregungen. Lesen Sie mehr dazu auf Seite 5, und machen Sie mit für Ihre Zukunft, toi, toi, toi,

Ihr

J. Pischel



Jürgen Pischel