

## Die Woche im Blick

**KZBV verurteilt GMG-Forderung nach „hauptamtlichem KZV-Vorstand“:**  
Kein Gewinn für das Gesundheitswesen 2

**BMGS erlässt Verordnungen zum Gesundheitsmodernisierungsgesetz:**  
Prüfungsausschüsse werden zu „Behörden“ 3

**PKVen kritisieren CDU-Gesundheitsmodelle:**  
DKV will Kassenwechsel erleichtern 4

**Kurzdokumentation:**  
BMGS in „Fragen und Antworten zum Zahnersatz“ 8

## Zahnmedizin

**Neue Empfehlungen zur Kariesprophylaxe mit Fluoriden:**  
Lokale Anwendung hat die größte Wirkung 9

**Interview mit Prof. Dr. Hubertus Spiekermann:**  
Kosmopolit auf zahnmedizinischem Lehrstuhl 10

## Praxis aktuell

**Dr. Axel Schunke über Veneers (1):**  
Die Idee ist alt, doch die Technik neu 12

**Dr.-Wahl-Sonderpreis verliehen:**  
Statussymbol „Zähne“ als Strategie 22

**Sonderteil Seminare und Fortbildung 14-17**

**Leserforum 11**

Weltgrößter Dentalhändler aus den USA, Henry Schein, übernimmt mit Demedis die größte deutsche Depot- und Versandgruppe:

# Deutscher Dentalmarkt zunehmend in US-Hand

Nach der Übernahme großer deutscher Dentalindustrie-Unternehmen in den vergangenen zwei Jahren durch internationale Konzerne – zum Beispiel die Fusion von 3M und Espe, der Kauf von Degudent und Friadent durch Dentsply, zuletzt von Sirona durch eine schwedische Investorengruppe und Gaba durch Colgate Palmolive (siehe untenstehenden Beitrag) – hat nun die „Globalisierung“ auch im deutschen Dentalhandel Einzug gehalten.

Der weltweit bedeutendste, sowohl im Depot- wie auch im Versandgeschäft tätige Dentalhändler, die Firma Henry Schein, Melville N.Y., USA, mit einem weltweiten Umsatz von 3,1 Milliarden US-Dollar (2003), davon fast die Hälfte im Dentalgeschäft, hat die Demedis-Gruppe (früher Siemens-Dental-Depots) mit 400 Millionen Euro Umsatz in Europa (davon 65 Prozent in Deutschland) übernommen. Als Kaufpreis werden 255 Millionen Euro genannt, womit die bisherige Investorengruppe, das Venture-Capital-Unternehmen Permira, „mit einem blauen Auge davon gekommen ist“, wie es in der Branche heißt.

Kartellrechtliche Probleme – die Anmeldung der Übernahme erfolgt in diesen Tagen – werden durch die Übernahme der Demedis-Gruppe durch Henry Schein, die in Deutschland bereits mit Versandhandelsfirmen (zum Beispiel Nordenta, Schein Dentina,



Stanley M. Bergmann, Chairman, Präsident und CEO von Henry Schein, USA

Promed) und einigen Depots aktiv war, aber erst im vergangenen Jahr die Hager-Depotgruppe (Schwerpunkt im Ruhrgebiet) gekauft hatte, nicht gesehen. Innerhalb Europas hat Schein/Demedis, so Schätzungen von Marktexperten, künftig mit ca. 580 bis 600 Millionen Euro Gesamtumsatz (von 2,4 Milliarden

(Fortsetzung auf Seite 4)

Colgate Palmolive-Konzern übernimmt die Gaba Holding AG – Konzentration im Zahnpasta-Markt:

# Nummer zwei in Deutschland geht an Nummer eins in der Welt

Der US-Konsumgüterkonzern Colgate Palmolive wird – vorbehaltlich der Zustimmung der Kartellbehörden – die in Basel ansässige Gaba Holding AG, Hersteller von Zahnpasten und Mundhygieneprodukten (Aronal, Elmex, Meridol, Blistex) übernehmen. Das teilen beide Unternehmen Ende Dezember 2003 mit.

Damit wird Colgate seine Marktposition im Bereich Mundpflege (Colgate, Dentagard) weiter ausbauen. Das Unternehmen gilt derzeit als Weltmarktführer in die-

sem Segment, härtester Konkurrent international ist Procter & Gamble (Crest, Blend-a-med). Auf dem deutschen Markt ist bei Zahnpasten derzeit GlaxoSmith-Kline (untern anderem Sensodyne, Odol, Dr. Best) Marktführer, Gaba liegt mit 22 Prozent Marktanteil auf Platz zwei, gefolgt von Colgate und Procter & Gamble. Der US-Konzern will mit dem Zukauf seinen Marktanteil in Europa von derzeit 26 auf 32 Prozent erhöhen, heißt es.

Als Grund für den Verkauf werden von Gaba unter anderem die

Zwei „Kontroll-Untersuchungen“ im Jahr ohne „Praxis-Inkasso-Risiko bei Krankenkassen – Politiker bevorzugen

# KZBV macht die „Praxisgebühr“ für Zahnärzte

Einen großen Erfolg konnte die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) am Donnerstag vergangener Woche im Bundesschiedsamt im Streit mit den Krankenkassen um die „Praxisgebühr“ erzielen: Das Inkassorisiko liegt bei den Krankenkassen, Zahnärzte brauchen nur einmal an die Zahlung zu erinnern, dann ist es Aufgabe der Kassen, wie sie an das Geld herankommen. Patienten können zweimal im Jahr zur „Vorsorgeuntersuchung“ zum Zahnarzt kommen, ohne die „Praxisgebühr“ bezahlen zu müssen.

Als „Sieg für eine vorsorgeorientierte Zahnmedizin“ beurteilte der Vorsitzende der KZBV, Dr. Jürgen Fedderwitz, den Schiedsspruch, des Bundesschiedsamts. „Zwei Kontrolluntersuchungen jährlich bleiben zuzahlungsfrei, und zwar inklusive bestimmter diagnostischer und präventiver Leistungen. Das heißt, der Zahnarzt kann bei der Untersuchung unter anderem auch röntgen, eine Vitalitätsprüfung vornehmen oder Zahnstein entfernen, ohne dass die Gebühr fällig wird. Das ist eine gute Nachricht für die Patienten“, erklärte Fedderwitz. Sobald weitere Leistungen hinzukämen, müsse die Gebühr aber bezahlt werden. Die KZBV hatte eigentlich durchsetzen wollen, dass bei Behandlungen am gleichen Tag oder im gleichen Quartal nach einer Vorsorgeuntersuchung auch keine Gebühr bezahlt werden muss. Das ging aber dem Bundesschiedsamt zu weit.

Als besonderen Erfolg kann die KZBV verbuchen, dass mit dem Schiedsspruch laut Fedderwitz nun auch zweifelsfrei festgestellt ist, dass das Inkasso-Risiko für die Gebühr bei den Krankenkassen und nicht bei den Zahnärzten liegt. „Wenn ein Patient die Gebühr nicht bezahlen kann, bekommt er von seinem Zahnarzt eine Zahlungsaufforderung. Bezahlte er dann nicht innerhalb von zehn Tagen, muss sich die Krankenkasse unmittelbar selbst um das Problem kümmern und das Geld eintreiben. Schließlich ist die ‚Praxisgebühr‘ ja einen Kassenzahlung und kein Honorar. Dass Zahnärzte und Zahnärzteorganisationen mit dem Mahnverfahren nichts zu tun haben und kein Ausfallrisiko tragen, ist da nur konsequent.“

Das Bundesministerium für Gesundheit und Soziales (BMGS) und die Krankenkassen zeigten sich unzufrieden mit dem Schiedsspruch, vor allem zum Mahnver-

tragische Weichenstellung für die langfristige Zukunftssicherung der Unternehmensgruppe und ihrer Standorte in der Schweiz und in Europa (in Deutschland in Lörrach). So eröffne die Zugehörigkeit zum US-Konzern den Zugang zu internationalen Märkten, die für Gaba alleine trotz seiner langjährigen erfolgreichen internationalen Aktivitäten außerhalb der Reichweite liegen, so Degen.

Colgate will das Unternehmen nach derzeitiger Planung als eigenständige Geschäftseinheit mit Berichterstattung an das europäische Management des Konzerns weiterführen. Der Kaufpreis soll zwischen 800 Millionen und 1,05 Milliarden Schweizer Franken (515 bis 618 Millionen Euro) betragen. Die Gaba Holding meldet seit Jahren eine kontinuierlich wachsende und starke Marktposition, für das Jahr 2003 wurde ein Nettoer-

Exklusiv bei  
**Gmds**  
Medical & Dental Service GmbH  
126 24 - 94 99 - 0  
76 24 - 94 99 29

Zs A  
4629/x  
ZB MED