

„Die Behandlung folgt dem Geld“ – das muss durchbrochen werden

In diesem Heft

Bald europaweit einheitliche Ausbildungsinhalte in der Zahn-technik?	6
DZW Workshop Zukunft wird fortgesetzt	7
Teleskopierender Zahnersatz bei Verwendung von Nichtedelmetall	8
Die kombinierte Prothese – ist ihre konstruktive Vielfalt noch finanzierbar?	11
Fraktionserneuerung bei Teleskopkronen	16
Die Geschieberestaurations ist eine High-End-Lösung	18
Attachments: Geringere Einbautiefe – verbesserte Ästhetik	20
Interlock mit umlaufender Fräsung sorgt für sicheren Halt	22
Kobalt-Chrom-Legierungen für Kronen und Brücken	24
PSK-Module in Fräs- und Schleifmaschinen für Dentallabore	33
Erfolgsfahrplan für technische Innovationen im Dentallabor	35
Herstellernachweis	40
Impressum	41
Studiengang Dentale Technologie geht ins 7. Semester	42

Für den oben zitierten Spruch, der Zahntechnikern noch aus den Festzuschuss-Zeiten als Schrecken in den Gliedern sitzt, gibt es – auch in diesem Heft zeugen einige Beiträge von dieser Problematik – zahllose positive wie negative Belege. Die letzten Abrechnungstatistiken der Kassenzahnärztlichen Vereinigungen (KZVen) weisen zum Beispiel bundesweit für die vergangenen Jahre zirka 400.000 Geschiebearbeiten pro annum aus, die auf Kasse abgerechnet wurden. So brachte ein KZV-Vorsitzender im Gespräch mit mir die Thematik auf den Punkt. Mit In-Kraft-Treten der neuen ZE-Richtlinien seit Anfang dieses Jahres im Rahmen der Bema-Umstrukturierung gehören „Geschiebe“ nur noch bei „geteilten Brücken mit disparallelen Pfeilern“ zur vertragszahnärztlichen Versorgung.

Plumps, schon sind Geschiebe in der ZE-Planung bei Zahnersatz out, gerade noch 10 Prozent der vorigen Jahre werden zum Einsatz kommen, so die KZV und Abrechnungsexperten. Waren also früher Geschiebe-Versorgungen nur indiziert, weil sie die Kassen gut bezahlten? Oder ist der Zahnarzt nicht in der Lage, dem Patienten Sinn und Zweck zu erklären? Also ein Beispiel dafür, dass die Behandlung doch dem „Geld folgt“ – so oder so?

„Geld“ spielt sicher in vielen Bereichen unseres Lebens bei Entscheidungen eine wichtige Rolle, in der ZE-Versorgung auf Grund der Bezuschussungssituation eine besondere. Nur so kam es – regional soziodemographisch geprägt – zum „Siegeszug“ von unedlen Legierungen oder auch Titan in den vergangenen Jahren, ohne dabei unbedingt einen Qualitätsverlust hinnehmen zu müssen.

Schon stürmen in diesen Wochen die Versicherten der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) die Zahnarztpraxen – welch ein Jubeljahr für die Zahntechnik (aber nur ein kurzes, mit bösem Erwachen) – um noch in 2004, bevor Zahnersatz zusätzlich versichert werden muss, in den „Genuss einer umfassenden Versorgung zu kommen“. Dies, obwohl mit den befundbezogenen Festzuschüssen und der Kostenerstattung die Therapiemöglichkeiten deutlich weiter geöffnet werden, ohne dass der Versicherte seinen Kassenanteil verliert. Also werden die Chancen eigentlich größer. Nur, in den Augen der Versicherten wird alles bei Festzu-

schüssen – siehe Erfahrung 1998 – teurer, und deshalb heißt das Versicherten-Motto: vorsorgen und mitnehmen.

Die ZE-Budgets könnten so schon rasch, also noch vor dem Sommer dieses Jahres, erschöpft sein. Angespannt ist die Lage durch Überhänge aus dem vergangenen Jahr bereits in vielen Praxen und KZV-Bereichen allemal. Umso mehr wird es zunehmend eine wichtige Gemeinschaftsaufgabe von Zahnärzten und Zahntechnikern, die aus der Kassen-Sachleistungs-Mitnahme-Denke geprägte Devise, „die Behandlung folgt dem Geld“, rasch zu durchbrechen. Sie muss beim Patienten gewandelt werden hin zu einem Streben, „das Beste, was ich mir leisten kann, möchte ich mit meinem Zahnarzt erreichen“. Da gibt es viel zu tun.

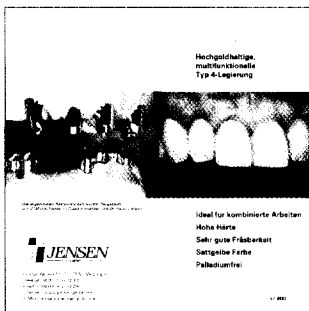
Es ist dabei aber nur wenig mit den Schlagworten aus den Zahntechnik-Werbekampagnen von „schönen Zähnen“ zu gewinnen, die jedes Labor angeblich so gut herstellen könnte. „Schöne Zähne“ allein können billiger importiert werden. Da muss mehr getan werden an Überzeugung zur Lösung der Probleme, die die Menschen wirklich berühren – und wofür sie Geld auszugeben bereit sind. Obenan steht dabei ja die Gesundheit, dem folgend der Wunsch nach langer Haltbarkeit, individuellen Lösungen, feststehenden Versorgung, Biokompatibilität, höchste Funktion etc.

Diese Herausforderungen, das alte Denken – vieles geht auf Kasse – zu überwinden, kommt wegen der Budgetsituation im Laufe des Jahres 2004 viel schneller auf die Zahnärzte und Zahntechniker zu, als wir alle bisher meinen, weil das Jahr doch noch so jung sei. Packen wir es jetzt an. Nicht weiter die Augen vor den kommenden Realitäten verschließen, toi, toi, toi,

Ihr




Jürgen Pischel



Unser Titelbild zeigt Arbeiten mit der Jensen Legierung J4-PF.