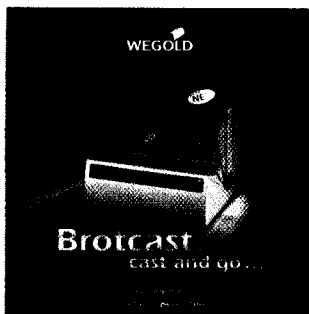


## Bricht 2005 der ZE-Markt gewaltig ein?



DZW Workshop Zukunft 2004: „Positionierung“ – das Zauberwort wird wichtiger denn je	5
Zahntechniker-Fortbildung in St. Moritz: Keramik en vogue – Metallkeramik behauptet sich	10
CAD/CAM-Erfahrungsaustausch: „Allroundgeräte rechnen sich für jede Laborgröße“	14
<b>Modellherstellung</b> Präzise Abformungen auch nach der Desinfektion	17
„Schaukler“ im Splitcast von Gipsmodellen vermeiden	18
Nur präzise Modelle garantieren Qualität	20
Modellherstellung mit wiederverwendbarer Basisplatte	27
Modellkunststoff und Zahnfleischmaske	29
Vorteile feinkörniger Dentalgipse nutzen	33
Neues Verblendkomposit: „Keramik kann nicht schöner sein“	39
Herstellernachweis	44
Impressum	45
Fortbildung – Kurz notiert	46

### Anzeige



Informieren Sie sich über das neue Gießgerät von Wegold unter [www.wegold.de](http://www.wegold.de) oder unter Telefon (0 91 29) 40 30 20.

In einem „Workshop Zukunft Zahntechnik“ der DZW haben die beiden Moderatoren, Rolf Frischherz, Langenthal, Schweiz, und Rudolf Weiper, Basel, Schweiz, beide erfahrene Berater und Generatoren für eine zukunftsorientierte Entwicklung in der Zahntechnik, gemeinsam mit mir prophezeit, dass mit Einführung der eigenen Sparte ZE-Absicherung in der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) und den befundbezogenen Festzuschüssen im nächsten Jahr, also 2005, der ZE-Markt in Deutschland schlagartig um 25 bis 40 Prozent einbrechen wird (siehe ausführlichen Bericht ab Seite 5). Liest man, wie sehr die Prognosen aus dem letzten DZW Workshop Zukunft, die vor mehr als fünf Jahren gemacht wurden, ganz überwiegend für die Zahntechnik eingetroffen sind – für Zukunftsprognosen eine unglaublich hohe Treffsicherheit der Experten –, dann lehrt die neue Prognose schon das Fürchten.

Furcht davor, was wieder durch politische Umbrüche, gewollt von der Zahnärzteschaft, die ja das Ziel haben, einen freien Markt und offeneren Wettbewerb bei Zahnersatz zu schaffen, auf Zahntechnik und Zahnärzte zukommt. Vor allem weil diese, angesichts des derzeitigen ZE-Booms – der Budgethammer schlägt spätestens ab dem Frühherbst zu – die Augen vor den Unwägbarkeiten der Zukunft verschließen: „Es geht ja noch so gut.“

Die Ursachen für einen bis zu 40-prozentigen Markteinbruch bei Zahnersatz in 2005 und den Folgejahren sind vielfältig. Von einer Versorgungszurückhaltung der Versicherten auf Grund der Unsicherheit, was wird noch bezahlt, über weniger aufwendige Arbeiten auf Grund der Zuschuss-Situation bis hin zum Preisverfall durch verstärkten Wettbewerb. Vor allem aber die Preisfreiheit für die Zahntechnik bis hin zu verstärkten Importen aus EU-Beitritts- oder gar Fernostländern werden eine Rolle spielen. Im Bericht zum DZW Workshop Zukunft werden viele weitere Gründe genannt, die wie Zahnräder ineinander greifen. Die Zahnärzte haben es einfacher, die „ZE-Delle“ in den Praxen aufzufangen. Andere Therapie- und Versorgungs-, Vorsorge- und Dienstleistungsbereiche werden in den Vordergrund treten und Zahnersatz im Honorarumsatzanteil der Praxen sukzessiv auf unter 25 Prozent drücken, in spezialisierten Praxen sogar auf noch viel weniger.

Eine dramatische Situation? Nein, Deutschland geht bei Zahnersatz nur den international längst vorgezeichneten und von Industrie, Zahntechnik und Zahnärzten wie Patienten vorgelebten Weg. Die Dominanz, die Zahnersatz in der Zahnheilkunde hatte, wird auf ein weltweites Normalmaß der Industrieländern gebracht. Man braucht sich nur in den EU-Nachbarländern umsehen.

Eine Entwicklung, die nicht aufzuhalten ist, schon gar nicht durch Versuche der Zahn-technikerverbände und -Innungen, das BEL als Maß aller Dinge hochhalten zu wollen, wo es – siehe Importskandale – längst nicht mehr Preiserzielungsrealität der Labore, auch nicht der deutschen ist, sondern nur Abrechnungshöchstpreis gegenüber den Kostenträgern. Mit der furchtbaren Folge, dass auch Privaten Krankenversicherungen (PKVen) kaum noch mehr als BEL-Preise für Höchstqualität zu erstatten bereit sind.

Aber, trotz allem ist dies eine Entwicklung, die von den Laboren zu bewältigen ist. Nicht von allen, nur von jenen, die sich befreien aus BEL-Fesseln, die zu betriebswirtschaftlich kalkulierten Leistungen in Gebührenverzeichnissen und Angebotskatalogen in den Laboren finden, die Kooperationen, Spezialisierungen oder industrielle Fertigungsschritte und und und für sich nutzen, und zum anderen ein gezieltes gemeinsames Marketing vom Zahnarzt zum Patienten hin betreiben. Ich gehöre nicht zu jenen, die sagen, die kleinen Labore brechen weg oder die Mitte kann nicht überleben, sondern ich sage, jedes Labor hat Chancen. Aber – siehe Workshop-Bericht – es ist höchste Zeit zu handeln, die Zukunft zu gestalten, toi, toi, toi,

**Es ist höchste Zeit zu handeln**

Ihr



J. Pischel