

## Ein allgemeines Hoch, ein breites Tief, auf zum individuellen Hoch

### In diesem Heft

2. DZW Workshop Zukunft 2004 bestimmt den Status quo für Zahnarztpraxis und Dentallabore **5**
- Galvanoteleskope im Frontzahnbereich mit einer keramisch verblendeten Tertiärstruktur **13**
- Abrechnungs-Manual rund um die Galvanotechnologie **17**
- Erfahrungsbericht mit einem Galvano-System: So anpassungsfähig, wie es der Laboralltag erfordert **18**
- Über das Vergolden von Teleskopinnenflächen: Die Friktion von Doppelkronen erneuern **20**
- Klassische Metallkeramik, Strukturkeramik und Galvanotechnik ergänzen sich ideal **25**
- Zwei neue Galvanobäder **26**
- Software-Update erweitert Material- und Indikationsspektrum **32**
- Komposite bleiben unverzichtbar **35**
- Hersteller- und Inserentenachweis **40**
- Impressum **41**

Derzeit schwelgen die Zahntechnik-Betriebe im Freudentaumel eines Umsatz-Hochs, hoffend, dass es noch lange anhält. Aber die ersten dunklen Wolken mit Ankündigungen aus Kassenzahnärztlichen Vereinigungen (KZVen) über ZE-Budgetüberschreitungen ziehen auf, und bereits zum Frühherbst könnte es zu einem dramatischen Tief kommen. Dieses wird bis zum Jahresende anhalten, bis zum „Zahnersatz D-Day“ 1. Januar 2005: Start der ZE-Festzuschüsse, Ausgrenzung von Zahnersatz aus der Solidarversicherung unter Absicherung in der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) oder Privaten Krankenversicherung (PKV) als Versicherten-Zwangs-Eigenbeitrag.

Um das Angebot aufzubessern, setzen schon heute die GKVen, also Allgemeine Ortskrankenkassen (AOKen), Innungs-Krankenkassen (IKKen), Betriebskrankenkassen (BKKen), Ersatzkassen und andere auf Kooperationen mit privaten Versicherungen, um auch, die Betonung liegt auf auch, Zusatzversicherungen für ZE anzubieten. Dazu kann heute schon gesagt werden: Sie werden keine wirkliche Versicherung all der möglichen ZE-Versorgungen einschließlich Implantate oberhalb der GKV-ZE-Richtlinienversorgung mit Festzuschüssen auf 50 Prozent GKV-Leistungsbasis umfassen. Diese privaten Zusatzversicherungen werden eine reine Attrappe aufzubauen suchen, sozusagen ein potemkinsches Dorf bilden. Denn eines ist allen PKV-Strategien gemeinsam: Sie halten Zahnersatz für „unversicherbar“, tritt er doch sowieso ein, wann, ist eine Frage der Zeit. Die Folge: Zahnersatz wird weitgehend, trotz der ZE-Festzuschüsse für die Grundversorgung – im ZE-GKV-Sonderzweig wird rasch immer weniger abgesichert sein – weitgehend in die Verantwortung der Patienten, vor allem finanziell, übertragen.

Was bedeutet dies? Nun genau das, was Ständepolitiker von den Patienten fordern – was in der Sachleistung, der so genannten hart angeprangerten Freibiermentalität verloren gegangen ist –, nämlich die Angebote genau zu prüfen, gemeinsam mit dem Zahnarzt zu überlegen, was wirklich gemacht werden muss, was nicht, was dauerhafter oder gar schöner ist. Aber wie gesagt, alles muss weitestgehend selbst bezahlt werden. Denn von priva-

ten Zusatzversicherungen wird nichts oder wenig dazukommen und aus der GKV bei aufwendigeren Versorgungsleistungen oberhalb der Richtlinien – das wird das meiste sein – auch nur noch ein Bruchteil, ein Viertel, ein Zehntel oder noch weniger der Gesamthonorar- und Laborrechnung. Somit wird über Leistungen, über Preise, über Zahlungsweisen, über wirkliche Vorteile und deren Preiswürdigkeit geredet und entschieden werden. Ja, und ganz oft wird eben gerade der „Preis“ ausschlaggebend sein.

Vielfältigste Herausforderungen resultieren daraus. Wir wollen sie gar nicht aufzählen, denn darüber diskutieren wir gemeinsam mit den erfolgreichen Beratern für Praxen und Dentallabore, Rolf Frischherz und Rudolf Weiper, in unseren Workshops Zukunft Zahntechnik mit Laborinhabern und Zahnärzten. Viele tolle Ideen – siehe auch diese *DZW-Zahn-Technik* auf Seite 5 – und Zukunftsszenarien, wie es weitergehen kann, kommen dabei heraus. Lesen Sie diese, oder machen Sie beim nächsten Mal mit.

Was tun? Das müssen Sie selbst entscheiden, nur „spare im Hoch“, um dann wenigstens beruhigt das Tief für die Vorbereitung und die Einstellung des Labors auf den „Zahntechnik-D-Day 2005“ und seine Folgen nutzen zu können. Es gilt eine große Herausforderung zu bewältigen. Ich bin mir sicher, dass viele es schaffen werden, für das eigene Labor und seine Kunden ein „individuelles Labor-Hoch“ aufziehen zu lassen. Dafür alles Gute, selbst ist der Mann, erwarten Sie nichts von Verbänden, toi, toi, toi,

### DZW Workshop Zukunft diskutiert Veränderungen

Ihr




Jürgen Pischel



Anzeige

DIE SICHERE ENTSCHEIDUNG FÜR HEUTE,  
MORGEN UND ÜBERMORGEN\*



GALVANOFORMING MIT DEM HF VARIOplus

C. HAENER  
FÜR DENZAHNTECHNIK

Mit dem HF VARIOplus wird Galvanoforming komfortabel und unkompliziert. Nutzen Sie den Kundenservice zur Aufstellung eines Testgeräts.  
Telefon: 0180-1 72 31-01 und -06