

## ZE-Festzuschüsse – auf in den Kampf

<b>In diesem Heft</b>	
Rolf Frischherz zu der Frage, was ein gutes Labor leisten muss	7
AG Dentale Technologie tagt ein letztes Mal in Sindelfingen (1)	9
Wie man Gussobjekte bettet, so glücken sie	14
Neues Teilprothetik-Fachbuch informiert über Konstruktion und rationelle Anfertigung	18
Was man über eine Legierung wissen sollte	25
Nickelfreie Legierungen – reine Werbestrategie oder Garantien für Verträglichkeit?	27
Vier Metallkeramik-Systeme: Eckzahnkronen im Vergleich	28
Erstes vollautomatisches dentales Galvanosystem	30
Glaskeramik für konventionelle EM- und NEM-Legierungen	34
Herstellernachweis	40
Impressum	41
Die zahntechnische Olympia-Nachlese	42

### Anzeige



Die hochgoldhaltige Dentallegierung **UNIQUE** von Metalor soll die Vorteile von Gusslegierungen und Aufbrennlegierungen in einem Produkt vereinen. Infos zum Produkt erhalten Sie per E-Mail bei [dental@metalor.com](mailto:dental@metalor.com)

In der Schlacht um die Bewertung von ZE-Regelversorgungen mit der Definition der Technikleistungen im Festzuschuss-System hat sich der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) gut geschlagen. Er hat anteilmäßig entsprechend der ausgewerteten HKP-Abrechnungen an BEL-Positionen reinpacken können, was nur möglich war. Nur der Kampf, im künftigen Festzuschuss-System als Zahntechnikerhandwerk nicht wieder, wie beim ersten Versuch vor Jahren, unter die Räder zu kommen, ist damit nicht gewonnen, denn der Bewertungssetappensieg wurde an einem Nebenkriegsschauplatz errungen. Die Kassenversorgung verliert künftig immer mehr an Bedeutung. Das Ziel des Zahnarztes muss es sein, den Patienten darüber hinaus besser privat zu versorgen. Und da stehen wir dann mitten in der „Preisdiskussion“ um die Laborarbeit, wie wir sie schon aus den ersten Festzuschussrunden mit dramatischen Einbrüchen bei vielen Laboren kennen. Und wir dürfen nicht übersehen, dass selbst für die Regelversorgung, also das, was man quasi Kassenversorgung nennt, die ja nach Bema und BEL zu erbringen ist, die Höchstpreisliste schon im heutigen System vielfach durch Billigangebote aus dem Inland wie Ausland zu unterschreiten gesucht wird.

Zusätzlicher Wettbewerbsdruck wird da sicher spürbar werden durch die EU-Osterweiterung, die es „cleveren Importanbietern“, auch renommierten Laboren, noch einfacher macht, preiswerte Laborarbeiten aus dem Osten zu beziehen.

Befundorientierte Festzuschüsse begrenzen auf der einen Seite die Ausgaben der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) und öffnen dem Patienten Wahlmöglichkeiten, zum Beispiel ein Implantat statt einer kleinen Brücke. Nicht mehr die Kasse ist das Maß der Dinge, sondern der Patient mit seiner Leistungswillig- und -fähigkeit entsprechend der Beratungskunst des Zahnarztes. Der Patient erhält eine Gesamtrechnung für Honorar und Technik, und der Patient erhält einen Gesamtfestzuschuss für beide Leistungsbereiche von der Kasse. Natürlich hat der Zahnarzt bei begrenzter finanzieller Leistungsfähigkeit des Patienten ein Interesse, den Honoraranteil zum Beispiel durch „preisbewussten ZE-Einkauf“ aufzubessern. Zwei Zahlen aus der Abrechnungstatistik offenbaren das ganze Problem. Bei GKV-Abrechnungen beträgt der Honoraranteil des Zahnarztes gegenüber den

Zahn technikkosten nur 40 Prozent, bei der Privatabrechnung jedoch 70 Prozent.

Sicher trägt es zur Beruhigung der Versicherten in diesem Jahr bei, dass Zahnersatz, wie es gerade aussieht, vorerst in der GKV-Versicherung bleibt. So sind auch auf Grund der ZE-Budgetbegrenzungen nicht überbordende Vorzieheffekte zu befürchten, und alle Experten aus Kassen und Kassenzahnärztlichen Vereinigungen (KZVen) rechnen damit, dass in 2005 die ZE-Nachfrage **nur** um 10 Prozent sinken wird. Nur ganz wenige Pessimisten prophezeien einen Rückgang bis zu 20 Prozent, der sich in den Folgejahren dann wieder langsam abbaut.

### Zahnersatz bleibt wohl vorerst in der GKV

Was bedeutet dies alles ab 1. Januar 2005?

- Zahnarzt und Patient gewinnen mehr Freiheit für private ZE-Versorgungen, die Kasse leistet immer ihren Festzuschuss.
- Die Kasse verliert das Interesse an der ZE-Versorgung, da sie immer den gleichen Festzuschuss zusteuert.
- Der Zahnarzt gewinnt bei preisbewusstem ZE-Einkauf Honorarspielraum.
- Die Wettbewerbsintensität bei den Laboren wird weiter zunehmen.
- Qualitätsorientierter Wettbewerb wird die Regel sein.
- Der Wettbewerbsdruck wird zu neuen Kooperationsformen, Spezialisierung und Schaffung von arbeitsteiligen Wertschöpfungsketten in der Zahn techniek führen.

Als Zahnarzt und Zahn techniker den Interessenkonflikt beim Patienten zwischen Malediven-Tiefseetauchwochen mit SPA-Urlaub und einer hochwertig ästhetisch ansprechenden ZE-Versorgung zu gewinnen, dafür lohnt es sich künftig gemeinsam zu kämpfen und zu gewinnen, toi, toi, toi

Ihr



Jürgen Pischel