

Deutschland muss edel bleiben

In diesem Heft

Edelmetall, Nichte­delmetall, Keramik, Kunststoff: Ein Blick in die Zukunft der Materialien für Zahnersatz **6/10**

Dr. Wulf Brämer über die Langzeitbewahrung von Qualitätszahnersatz aus Edelmetall-Keramik-Verbundwerkstoff **11/16**

ZTM Sven Gude über den feinen Unterschied zwischen preiswert und billig: Gedanken zur Biokompatibilität dentaler Materialien **17/19**

Dr. Jürgen Lindigkeit, Ispringen, über edelmetallfreie Legierungen und Titan: Mehr als Billiglösungen für die soziale Indikation **20/23**

Eine neue Legierung im Praxis-Test: Kombiniertes Zahnersatz ohne Modellguss-Equipment **24**

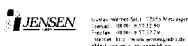
Hochgoldhaltige Universalliegierung für niederschmelzende Keramikmassen: Ein weit gefächertes Einsatzgebiet **25**

Dr. Matschek sammelte 14 Jahre lang Altgold in seiner Praxis und spendete jetzt 8.000 Dollar: Altgold für einen guten Zweck **34**

Termine **4/32/33**

Herstellernachweis **32**

Impressum **33**



Unser Titelbild zeigt Restaurationen aus der Legierung JRV7 der Firma Jensen GmbH in Metzgingen.

Die größten Sorgen der Legierungsanbieter, vor allem der Spezies der hochangesehenen Edelmetallanbieter, die Wert auf besondere Qualität, auf Forschung, auf Service etc. legen, schaffen derzeit nicht die Erfolge der – oft im eigenen Hause entwickelten – Vollkeramiken, die im Kronen- und Brückenbereich die Legierungen ersetzen könnten, sondern der scheinbar unaufhaltsame Trend zu „unedlen Versorgungen“ und der Verfall der Sitten im Legierungsmarkt. Wobei das eine wahrscheinlich mit dem anderen eng zusammenhängt.

Immerhin bereits 40 Prozent der in Deutschland eingegliederten ZE-Arbeiten sollen NEM-Versorgungen sein, eine Zahl, die eigentlich für Deutschland undenkbar ist. Geht in aller Welt – also den Industrieländern mit vergleichbarem Standard – der Trend hin zu hochgoldhaltigen Edelmetallversorgungen, ist es aufgrund des Kassenzuschussystems bei uns leider umgekehrt.

„Im Zweifel spricht alles für Gold“, heißt es in einer Auflistung der Vor- und Nachteile einzelner Legierungsarbeiten, was gleichermaßen für den Zahnarzt, für das Dentallabor und für den Patienten gilt, wie das renommierte US-Praxis-Institut für Materialien und Systeme von Gordon J. Christensen feststellt. Dies gelte sowohl mit Blick auf die Verarbeitung, die Sicherheit, die Biokompatibilität, die Korrosionsfestigkeit und die Ästhetik bis hin zur Preis-Leistungswürdigkeit aufgrund der hohen Haltbarkeiten und Liegedauern hochgoldhaltiger Versorgungen. Vor allem angesichts der Erfahrungen, die Zahnärzte seit Jahrzehnten machen konnten, sind hochgoldhaltige Legierungen gleichsam unschlagbar.

Eine Erkenntnis, die wie gesagt weltweit immer mehr um sich greift, aber leider in Deutschland immer weniger Gültigkeit hat. Was zweierlei beweist: Einmal gibt es bei Zahnersatz – anders als viele zahnärztliche Berufspolitiker ihren zahnärztlichen Kollegen einreden möchten – eine gewisse Preissensibilität, seit die Versicherten selbst einen hohen Anteil bezahlen müssen und die Kasse zur Legierung einen Festzuschuss leistet. Vielleicht liegt die Sensibilität gar nicht einmal so sehr beim Patienten, für den es hier nicht um den überwiegenden Anteil seiner Zuzahlung von 40 bis 50 Prozent der gesamten Arbeit, beziehungsweise bei Mehrkostenvereinbarungen mit einem noch höheren Anteil, geht, als beim Zahnarzt. Er ist entweder nicht in der Lage, den Patienten zu informieren, weil er zu wenig über die Risiken zum Beispiel unbekannter No-Name-Legierungen oder solcher phantasievoller Herkunft weiß, oder nicht Willens ist, darüber zu reden. So kann er den Patienten eben auch nicht richtig beraten.

Oder hat kein Interesse daran. Vielleicht, weil er glaubt, an der Edelmetallversorgung verdiene sich nur das Labor (zum Beispiel über die Rabatte) „eine goldene Nase“ und er selbst habe nichts davon. Er hat vor allem die Sicherheit, seinen Patienten Gutes getan zu haben. Sicher ist dies aber auch Ausdruck der allgemeinen Schwäche von

Zahnärzten, ihren Patienten bessere Leistungen – dazu gehören eben auch die Edelmetalllegierungen für eine aufwendige ZE-Versorgung – verkaufen zu können. Es fehlt immer noch an einer ausreichenden Aufklärung und Motivation des Zahnarztes, aber auch an einer entsprechenden Schulung. Das ist leider nur eine Seite der Medaille. Die andere liegt in kaum hinnehmbaren Auswüchsen durch die zunehmenden Angebote gering goldhaltiger, unedler Legierungen, die nicht ausreichend korrosionsfest sind, aber auf Grund der goldenen Farbe dem Zahnarzt und Patienten als „edel“ verkauft werden. Bei 10 Euro Preis pro Gramm sind gerade für 20 Cent Gold drin, dafür gibt es ab 200 Gramm Abnahme ein Wochenende auf Mallorca oder ab 15 Kilogramm pro Labor einen Porsche obendrauf – zu den natürlich „üblichen Rabatten“. Angeblich auch noch steuerfrei.

Wer die Angebote qualitativ genauer prüft, dem zeigt sich, dass die „Qualitäts-Prüfsiegel“ von unbekanntem, selbst ernannten Instituten kommen und vielfach die gleiche Prüfzertifikationsnummer für verschiedene Legierungen gleich mitgenutzt wird. An solchen Entwicklungen sind auch die bekannten renommierten Legierungsanbieter nicht ganz unschuldig, denn im Kampf vieler Dentallabore, im BEL-System betriebswirtschaftlich überleben zu können, übertrumpft man sich mit Rabatten, die für viele Labore den einzigen Gewinn darstellen, den sie im zahntechnischen Betrieb noch machen. Das hat wiederum auf der anderen Seite einige Anbieter auf den Plan gerufen, mit „Pseudo-Goldlegierungen“, deren Preise an der Bezuschussungsgrenze der Kasse liegen, an den Zahnarzt heranzutreten, um diesem ein Legierungsverkaufsgespräch beim Patienten ersparen zu können, aber die Vorteile – Rabatte und Porsche – sichern zu können.

Mit einem Wort: Transparenz ist gefordert. Von allen. Auch vom Bundesgesundheitsministerium, das zum Beispiel Nickel in Ohr-, Lippen- und Zungen-Piercings verbietet, in Dentallegierungen aber für richtig hält. Transparenz müssen Labore ebenso wie Hersteller, Zahnärzte und auch die zahnärztlichen Medien schaffen; über sie haben zahnärztliche Institutionen, zum Beispiel die Bundeszahnärztekammer (BZÄK), zum Schutz der Zahnärzte, zu wachen, damit der Patient sich frei für das Bessere auf Grund zahnärztlicher Beratung entscheiden kann. Mit diesem Spezial und mit Beiträgen in der DZW wollen auch wir über das Thema Legierungen informieren und zur sachlichen Diskussion beitragen – damit Deutschland „edel“ bleibt

Ihr

Jürgen Pischel



Transparenz ist gefordert