

In diesem Heft

- Interview zu den Möglichkeiten moderner Galvanotechnik **6**
- Umfangreiche Doppelkronenrestauration mit der Galvanotechnik **8**
- Das Auftragen von Silberleitlack **14**
- Galvano-Verblendkeramikbrücke eignet sich besonders für Allergiepazienten **18**
- Galvanoteleskope auf keramischen Primärteilen mit CAD/CAM-Veneers verblenden **23**
- Über Totalprothesen muss man reden **28**
- „Additional Veneers“ – wenn minimal-invasiv noch zu viel ist **32**
- Einartikulieren ohne Gips **34**
- Firmenporträt der Dreve-Dentamid **36**
- Hersteller- und Inserentennachweis **40**
- Impressum **41**
- Projekt „zahnaktiv“ – jetzt auch im Dentallabor **42**



Einen Beitrag der Firma Hafner zu einer umfangreichen Doppelkronenrestauration mit der Galvanotechnik finden Sie ab Seite 8 in dieser DZW-ZahnTechnik.

Nicht den falschen Propheten nachlaufen

Zur Sache

Landauf, landab predigen die VDZI-Oberen trotz der immer deutlicher werdenden Enge im Budget das Heil der weiteren Einbindung der Zahntechnik in die GKV-Sachleistung, allen voran der Präsident, der leicht reden hat, da er nicht mehr von der Arbeit im Labor leben muss. Der freie Markt in der Zahntechnik bedeute den schleichenden Tod für viele Dentallabore, so die VDZI-Prophezeiung, sollten sich die zahnärztlichen Überlegungen für befundorientierte Festzuschüsse mit einer Kostenerstattung für den Patienten bei Zahnersatz durchsetzen.

Will man im VDZI nicht sehen, dass gerade die heutige Sachleistungssituation – mit den ZE-Budgets, mit Bema und BEL, die beide nicht mehr dem Stand der Wissenschaft entsprechen, mit der drohenden Abwertung der Bema-Bewertungen für Kronen und Brücken und mit der Umschichtung von ZE-Budgetanteilen in die präventiv-konservierenden Leistungen – die Zahntechnik immer mehr an den betriebswirtschaftlichen Abgrund führt?

Hätten wir nicht mehr wie heute eine liberale Handhabung der Mehrkostenvereinbarungen in den meisten KZVen für so genannte „neue Untersuchungs- und Behandlungsmethoden“ wie Galvano oder Vollkeramikversorgungen, die die Kassen tolerieren, und würden die Richtlinien nach einer Bema-Umstrukturierung wieder strikter auf den Sachleistungskatalog begrenzt (gebe es also keinen Zuschuss mehr und käme auch die Implantologie in den Leistungskatalog der GKV), dann gnade Gott den Zahntechnikern, die sich an die VDZI-Prophezeiungen klammern.

Jeder im VDZI ernsthaft zum Nachdenken bereite Berufspolitiker bestätigt, dass zum Beispiel die CAD/CAM-Techniken, die den Laboren mit betriebswirtschaftlichen Rationalisierungseffekten von 60 Prozent und mehr zum Beispiel bei einer Kronenanfertigung angeboten werden, die Krankenkassen dazu veranlassen müssen, nach der ZE-Abwertung im Bema auch mit neuen Zeitmessstudien an die BEL-Positionen heranzugehen, besonders dort, wo die Maschine eingesetzt wird. Aber das spricht erst recht für den raschen Kauf der CAD/CAM-Technik durch das Labor, denn

nur der Hightech-Betrieb wird danach noch betriebswirtschaftlich mithalten können.

Sind den VDZI-Propheten die Kasseneinkaufsmodele lieber als eine mit dem einzelnen Zahnarzt erstellte private Versorgung mit einem Festzuschuss, damit aber auch der Chance, bessere Versorgungen lukrativer für Labor und Zahnarzt leisten zu können und höhere Erträge zu erwirtschaften? Müssen nicht alle Dentallabore gewarnt sein, wenn die Bundeswehr ZE-Arbeiten bei einem deutschen Dentallabor angeblich „nach deutschen Qualitätsnormen in Polen gefertigten Zahnersatz einkauft“, weil dieser 40 Prozent unter BEL berechnet wird? Immerhin vergibt die Bundeswehr Aufträge von mehr als 18 Millionen Euro im Jahr, das sind gut 7 Millionen Euro erhoffte Einsparung bei der Etatknappheit eine erkleckliche Summe – aber zu Lasten der Labore. Und Einkaufsmodele für die Kassen sehen die politischen Gesundheitsreformprogramme aller Parteien vor.

Doch was ist es für eine Interessenpolitik für die eigenen Mitglieder, wenn man als VDZI immer gegen Führungsspitzen der Kunden der Mitglieder öffentlich in Sonntagsreden vor Innungen polemisiert, um die eigenen Posten zu erhalten, und versucht, die Politik der Zahnärzteschaft zu konterkarieren und in der Politik gegen deren Vorstellungen zu opponieren? Da können die VDZI-Mitglieder nur verlieren oder dieser weitere Betriebe als Mitglieder verlieren, hat er doch gerade nur noch etwa 60 Prozent der Dentallabore hinter sich. So gilt es für die zahntechnischen Betriebe, sich auf die eigenen Beine zu stellen, alle Chancen zu nutzen, Risiken abzuwägen und mit den Kunden gemeinsam nach vorne zu gehen,

Ihr

Jürgen Pischel



Wehret den Anfängen!