

## IDS – Strukturwandel in der Zahntechnik

### In diesem Heft

DZW-Gespräch mit VDZI-Präsident Lutz Wolf	6
IDS 2003 – CAD/CAM- Technologie verstärkt den Trend zur Vollkeramik	8
Aufwachsen mit integrier- tem Reservoir	11
Wie Zahnersatz aus dem Nichts entsteht	14
Neuheiten zur richtigen Zahnfarbenbestimmung	15
„Phasern“ statt lasern	17
Galvanoforming wird so flexibel wie nie	18
Keramik mit Nanoleuzitstruktur	24
Preisverleihung „Okklusaler Kompass“	27
denttechnica-forum: Preisdumping wird keine Chance haben	32
Hersteller- und Inserenten- nachweis	36
Impressum	37
Gysi-Preisverleihung und Besucherzahlen der IDS 2003	38

Ein großes Wort: Strukturwandel. Aber diese Internationale Dental-Schau (IDS) stand in jeder Beziehung im Zeichen eines Strukturwandels in der Zahntechnik. Einmal von der gesundheitspolitischen Ausgangslage her, mit der möglichen Ausgrenzung von Zahnersatz aus der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV). Dann natürlich über die auf der Messe präsentierten neuen Materialien und Technologien, bis hin zum Meinungswandel in den berufspolitischen Gremien der Zahntechniker. Gemeinsam werden sie zu tief greifenden Veränderungen im Zahntechnik-Markt für jedes Dentallabor, ja auch für den Betrieb eines Praxislabors führen.

Als „Sieger“ aus diesem Strukturwandel – er zeichnet sich schon seit 1998 mit der ersten Einführung eines „freieren Marktes“ mit Festzuschüssen ab und führte zu Schwierigkeiten mit Entlassungen und Umsatzrückgängen – werden jene Laborinhaber hervorgehen, die im Dentallabor unternehmerische Aufgaben erfüllen, gemeinsam, mit und für den Kunden „das Beste“ für dessen Patienten zu leisten. Also weniger werden jene bestehen, die am Hochhalten des „Handwerks Zahntechnik“ hängen oder an der betriebswirtschaftlichen Bewältigung eines BEL mit Höchstpreisliste, um trotzdem daraus noch Geld verdienen zu können. Nein, da ist mehr verlangt.

Die Dentalindustrie, wie diese IDS zeigt, hat sich darauf eingestellt, Materialien und Verfahren dem Zahntechniker so optimiert anzubieten, dass er eine Kassenlösung in jeder Form im Labor schneller und einfacher herstellen kann. Dies so gut, dass die zahntechnische Arbeit im Ergebnis nicht nur die Richtlinie „ausreichend und notwendig“ erfüllt, was ja als Anforderung weniger ein Qualitätsmerkmal denn eine Standardbeschreibung ist, sondern dass sie besser ist als vieles, was früher leistbar war. Diese Entwicklungen kommen weniger aus den Zwängen des deutschen Kassen-Zahntechnik-Markts, sondern beispielsweise aus den USA, wo noch nicht einmal 10 Prozent der Zahntechnik deutsches Kassenniveau erreicht, auch auf Grund der eingesetzten Materialien und Verfahren.

Daneben bietet die Dentalindustrie, gerade dort, wo es um höchste Funktion, um besten Komfort, um möglichst absolute Biokompatibilität und selbstverständlich die natürlichste Ästhetik geht, heute Zahnärzten und Zahntechnikern alles, was sie gemeinsam in die Lage versetzt, dem Patienten – wenn er es bezahlen will und kann – das Beste zu bieten. Immer stärker treten dabei Lösungen für die Schnittstelle Zahnarzt/Zahntechniker, wo ja die meisten Fehler auftauchen, in den Vordergrund, sie bringen Zahnarzt und Zahntechniker näher zusammen als „Partner“ am Patienten, um den gemeinsamen Erfolg bemüht.

Zahntechniker haben, das hat auch diese IDS gezeigt, aus den betriebswirtschaftlichen Zwängen heraus gelernt, dass man heute nicht jede Neuheit, jedes neue System mitmachen muss. Dafür steht heute eine genauere Prüfung, passt das in mein Labor beziehungsweise in meine Mitarbeiter-, aber vor allem Kundenstruktur, kann ich damit für mich und „meinen Zahnarzt“ einen Mehrwert in jeder Hinsicht schaffen? Eine Herausforderung, die die Dentalindustrie, aber besonders der Dentalhandel angenommen hat.

Dies in der Produktentwicklung, aber vor allem in der Beratung der Labore. Auch der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) hat sich hier mit seinem denttechnica-forum aus dem vor zwei Jahren noch hochgepflegten Industrieglauben, alles, was von dort komme, sei gut und wichtig für die Zahntechnikbetriebe, gelöst und – siehe Bericht auf Seite 32 – den Dentallaboren Entscheidungswerkzeuge, zum Beispiel für CAD/CAM-Investitionen, geliefert oder Hilfen zur Kundenpflege geboten, und sich so auf den Strukturwandel eingestellt. Dies vor allem im politischen Sinne. Man baut – siehe Interview mit VDZI-Präsident Lutz Wolf in der *DZW 15/03* sowie in dieser *DZW-ZahnTechnik* – im VDZI nicht mehr bedingungslos auf das Verharren der Zahntechnik im Bema/BEL- und Sachleistungssystem, sondern bereitet sich auf die Bedingungen für eine Marktpartnerschaft im Zuschusssystem oder gar der direkten Beziehung bei der Zahnersatzversorgung mit dem Patienten vor.

Der wichtigste Anstoß für einen Strukturwandel Zahntechnik wird aber aus der Politik mit der Entscheidung kommen, ob Zahnersatz ganz und sofort aus der GKV genommen wird oder ob dies sukzessive über Altersgrenzen geschieht, ob pflicht-privatversichert werden muss oder nicht, oder ob es eine weitere Reduktion auf eine sehr beschränkte Grundversorgung mit Zuschüssen geben wird. Alles ist noch offen. Nur der Strukturwandel schreitet voran, so oder so! Jetzt handeln, an der Spitze stehen,

**Prüfen, was  
zum eigenen  
Betrieb passt**

**Ein unschlagbares Paar**  
UNTERS FÜRSTENTUM DER ALLE INDIKATIONEN

Hochleistungs-  
zahnärztliche  
Typ 4 Legierung  
 Hochleistungs-  
zahnärztliche  
Legierung für 316L  
 Ideal für komplexe Arbeiten  
 Hohe Härte  
 Sehr gute Präzision  
 Lange Lebens-  
dauer  
 Großflächige Gruppe 83,5%  
 Hohe Härte und Bruchzähigkeit  
 Hohe Festigkeit  
 Hohe Zähigkeit  
 Hohe Zähigkeit  
 Hohe Zähigkeit

JENSEN  
 Zahn- und Metalltechnik  
 42699  
 Tel. 039 10 10 10  
 Fax 039 10 10 11  
 E-Mail: info@jensen.de  
 www.jensen.de

Informieren Sie sich auch über ein „metallfreies“ Fortbildungsthema des Legierungsherstellers Jensen GmbH auf Seite 35 in diesem Heft.

Ihr

*J. Pischel*



Jürgen Pischel