

„Ich sehe neue Chancen für die Zahntechnik“

Dr. Martin Schuster ist seit 2004 bei der DeguDent GmbH, Hanau-Wolfgang, tätig, zunächst als Leiter des Produktmanagements, dann als Leiter Marketing. Zusammen mit seinen vorhergehenden beruflichen Engagements kann er auf langjährige Erfahrungen in der Dentalindustrie zurückgreifen. In unserem Interview erläutert er, wie sich ein zahntechnisches Labor auf die Gesundheitsreform einstellen und welche Unterstützung die Dentalindustrie dabei bieten kann – insbesondere mit Blick auf die kommende Internationale Dental-Schau (IDS).

► Redaktion

Herr Dr. Schuster, zum Jahresanfang sind neue gesetzliche Grundlagen für die Zahnheilkunde in Kraft getreten, die nach unseren Erfahrungen zu einer Menge Unsicherheit geführt haben. Wie schätzen Sie die Lage ein?

Ebenso wie Zahnärzte und Zahntechniker treffen die Neuregelungen auch die Dentalindustrie. Wir spüren es alle gleichermaßen, wenn beispielsweise komplexe Behandlungen in erheblicher Zahl aufgeschoben werden, weil Unsicherheiten über den Heil- und Kostenplan bestehen. Vielfach brauchen auch die Krankenkassen einige Zeit, bis wieder eine gewisse Routine in die Bearbeitung von Heil- und Kostenplänen Einzug gehalten hat.

Lassen sich bei so vielen Ungewissheiten der Reform überhaupt positive Aspekte abgewinnen?

Ja, ich sehe sogar eine ganze Reihe von Chancen. Denn an die Stelle prozentualer Zuschüsse für bestimmte Behandlungen sind jetzt die befundorientierten Zuschüsse getreten. Damit bekommt der Patient eine größere Wahlfreiheit. Implantate und vollkeramische Versorgungen rücken stärker in den Mittelpunkt: zum Beispiel die Krone oder Brücke aus Cercon bzw. die Suprastruktur aus demselben Material. Für viele Patienten machen die neuen Re-

gelungen die absolut hochwertigen metallfreien Arbeiten endlich zur bezahlbaren Alternative, denn sie werden erstmals so bezuschusst wie die bekannten konventionellen Behandlungsoptionen.

Wie kann ein zahntechnisches Labor diesen Trend nutzen?

Indem es seinen Zahnartzkunden und Patienten entgegenkommt und Vollkeramik aktiv anbietet. Dazu zählen über Kronen und Brücken hinaus zum Beispiel auch weiße Primärkronen in Kombination mit Galvanogold und weiße Teleskope. Den Patienten überzeugen sie oft auf Anhieb. Hier liegen Umsatzpotenziale, die kaum ein Labor hier zu Lande bereits wirklich ausgeschöpft hat.

Nun haben wir schon viel über Vollkeramik gesprochen. Wo sehen Sie denn die klassischen metallkeramischen Versorgungen?

Sie behalten selbstverständlich einen hohen Stellenwert. Metallkeramik oder Vollkeramik – das ist für mich keine Glaubensfrage. Vielmehr kommt es auf die jeweilige Situation und auf den Patientenwunsch an. Klinisch lassen sich fast alle Indikationen mit Zirkonoxid abdecken. Der eine Lösungsweg kann jedoch ebenso gut beschritten werden wie der andere. Darum



kontakt:

Dr. Martin Schuster
DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang