

# ... und es rechnet sich doch

*Die Studiokamera zoomte den Interviewten auf den Bildschirm. Im Hintergrund wanderte das Logo „ZDF Gesundheitsmagazin Praxis“ aus dem Bild. „Und es ist tatsächlich so, dass mit Vollkeramik erheblich mehr gesunde Zahnschubstanz erhalten werden kann als mit Metallrestorationen.“ Seit fünf Minuten stand Professor Weber, Vorsitzender der DGZMK, dem ZDF-Moderator Rede und Antwort zum therapeutischen Wert vollkeramischer, metallfreier Füllungen und Kronen. Dass hierzu nicht einmal ein Abdruck im Mund des Patienten genommen werden muss, belegte die anschließend eingespielte Filmsequenz mit dem CEREC 3-System.*

## | Dr. Wilhelm Schneider

Peter Müller (Name geändert), tagsüber als Verkaufsberater in Zahnarztpraxen unterwegs, reckte sich in seinem Sessel und dachte, dass diese Ratgebersendung doch alle klinischen Argumente enthielt, um Zahnärzte für CEREC zu begeistern. „Hoffentlich haben die alle die Sendung gesehen“, dachte er. Und er beschloss, diese mediale Steilvorlage des ZDF bei seinen Kunden zu nutzen. Für CEREC 3D.

Er lenkte frühmorgens seinen Golf durch den Morgennebel einer deutschen Kleinstadt. Die Helferin der Praxis Dr. Huber (Name geändert) winkte ihn ins Arztbüro. „Guten Morgen Herr Dr. Huber, wir müssen noch einmal über CEREC reden“, begann er. „Haben Sie gestern die ZDF-Sendung gesehen?“ – „Mich hat noch kein Patient nach CEREC gefragt“, brummte Huber. „Und wenn ich eine Einlagefüllung brauche, macht dies mein Labor in ein paar Tagen aus Presskeramik“, setzte er nach.

Müller suchte verzweifelt nach dem roten Faden. „Das bedeutet, dass Ihnen zufriedene Patienten wichtig sind. Und wäre es für Sie nicht interessant, wenn Patienten bei Ihnen erfahren könnten, dass es bei Ihnen metallfreie Versorgungen gibt, die ästhetisch einfach gut sind, keinen Abdruck erfordern und in einer Sitzung eingegliedert werden? Besser bei Ihnen als bei Ihrem Kollegen gegenüber?“

Dr. Huber blickte auf. „Ich könnte Sie anstellen, um meine Patienten dafür zu gewinnen“, meinte er lächelnd. Müller gewann Oberwasser. „Denken Sie doch an Patienten, deren Composite-Füllungen wieder erneuert werden müssen – wieder mit Substanzverlust. Oder die besonders kritisch in den Spiegel schauen, nachdem eine Füllung in der Front gelegt wurde. Oder Patienten, die sensibel auf Metall reagieren, oder vom Naturheilmediziner kommen und nach metallfreiem Material fragen.“ Er setzte sich. „Denken Sie doch auch mal an Ihre Praxiskosten. Sie müssen nach Berechnungen der KZBV über 190 Euro pro Stunde erwirtschaften, um beim Gewinn gerade den Durchschnitt von 73 Euro zu erreichen.“ (Tab. 1) „Mit Amalgamfüllungen geben Sie jedesmal eine Spende an Ihre Patienten. Gewinn minimal.“ (Tab. 2) „Und mit Composite-Füllungen erzielen Sie gerade einmal den halben Gewinnbeitrag, zu wenig, um Neuanschaffungen anzusparen. Und Sie müssen sich ganz schön beeilen, wenn Sie zum Bei-

<b>Kosten der Behandlungsstunde</b>			
	<b>West</b>	<b>Ost</b>	
Praxis-Betriebskosten	119,-	76,-	€ pro Stunde
Zahnarzt-Einkommen <sup>1</sup>	73,-	58,-	€ pro Stunde
Summe	192,-	134,-	€ pro Stunde

*Differenziert nach alten und neuen Bundesländern.  
<sup>1</sup>Enthält den Gewinn des Zahnarztes, aus dem er den Unternehmerlohn entnimmt.*

Quelle: KZVB-Jahresbericht 2003

Tab. 1