



Augen auf beim Kaffee-Kauf!

ZTM Rupprecht Semrau
Corona Fräszentrum Starnberg



ZTM Rupprecht Semrau
Infos zum Autor

Niemals könnten wir so billig sein wie Tchibo und andere, die im Ausland fertigen lassen. Deshalb muss es nur unser Ziel sein, dass wir hoch professionelle Arbeiten rationell fertigen und erstklassige Produkte liefern, die ihren Preis wert sind und lange halten. Wenn nötig mit dem richtigen Partner.

Liebe Kolleginnen und Kollegen, liebe Leser,

Küchenartikel, Kredite, Kitsch und Klunker ... – getreu seinem Werbemotto bietet Tchibo seinen Kunden „jede Woche eine neue Welt“. Und jetzt kommen noch Kronen und Brücken hinzu: Billigzahnersatz vom Hamburger Dentallabor Novadent aus Manila. Interessierte können für 24 EUR eine Zahnersatz-Karte kaufen, mit der sie eine Metallkeramik- oder Vollkeramikkrone für je 120 EUR bekommen sollen. Ihre Käufer sollen einfach ihren Zahnarzt informieren, dass sie ihre neuen Zähne von Novadent wünschen. Diese Idee ist ebenso einfach wie genial: Tchibo hat eine Marktbekanntheit von 99 Prozent, besitzt ein weitverzweigtes Filialnetz und erreicht über seinen E-Mail-Newsletter Woche für Woche Millionen Empfänger. Dass der Zahnarzt dadurch in seiner Therapiefreiheit beeinflusst wird, ist eine andere Sache. Auch, dass Novadent darauf verweist, dass es mit 1.000 Zahnarztpraxen „vertrauensvoll“ zusammenarbeitet und Patienten ihren Zahnarzt wechseln könnten. Dies baut Druck auf. Auch Dentallabore spüren solchen Druck, denn der Bedarf an billigem Zahnersatz ist zweifellos da, und je mehr Zahnärzte ihren Patienten diesen Wunsch erfüllen, desto mehr werden deren Zuzahlungsprobleme an unsere Labore weitergereicht!

Seit als Teil der Agenda 2010 das Festzuschuss-System eingeführt wurde, ist die Eigenbeteiligung der Patienten deutlich gestiegen. In den letzten zehn Jahren sind jedoch die Löhne vieler Arbeitnehmer real gesunken. Insofern ist alles Gerede à la „unserer Wirtschaft geht es gut“ Unfug! Gerade in den Ballungsgebieten, in denen wegen weiterhin fehlender Kinderbetreuungsplätze oft ein Elternteil nicht arbeiten kann, sind familiäre Budgets so sehr auf Kante genäht, dass es bedrückt. Und wenn man weiß, dass die Kosten für Zahnersatz

allein von 2005 bis 2009 um durchschnittlich 18 Prozent gestiegen sind, ahnt man, warum die Entwicklung dieses Marktes künftig bestenfalls stagniert. Es wundert auch nicht, dass unsere Labore im ersten Quartal dieses Jahres bundesweit durchschnittlich 14 Prozent weniger Umsatz gemacht haben als im letzten Quartal zuvor. Denn immer mehr Menschen bekommen immer später ihren ersten Zahnersatz. Daneben verschärft sich der Preisdruck. Die Folge: Investitionen werden nicht getätigt, hoch qualifizierte Mitarbeiter nicht leistungsgerecht entlohnt und die Ausbildung vernachlässigt. Den Politikern ist das egal, sie denken in 4-Jahres-Rhythmen und lediglich bis zur nächsten Wahl. Die teils heftigen Reaktionen auf das Tchibo-Angebot zeigen aber: Es ist ein Generalangriff auf die deutsche Zahntechnik. Bemerkenswert ist nur, dass statt unserer zahntechnischen Standsvertretung ausgerechnet die Mülheimer Audentic AG – die ihren Zahnersatz in China produzieren lässt – eine einstweilige Verfügung erwirkt hat, die Tchibo seine getroffenen Aussagen zu Wahlfreiheit, Qualität und Preis untersagen. Das stärkt den Eindruck, dass unsere überwiegend ehrenamtliche Lobby-Arbeit seit Jahren nicht wirklich durchdringt. Die Ausgrenzung des Zahnersatzes aus der paritätischen Finanzierung konnte sie nicht verhindern. Und die wird mit Sicherheit auch nicht zurückgenommen. Darum Achtung: Niemals könnten wir so billig sein wie Tchibo und andere, die im Ausland fertigen lassen. Deshalb muss es nur unser Ziel sein, dass wir hoch professionelle Arbeiten rationell fertigen und erstklassige Produkte liefern, die ihren Preis wert sind und lange halten. Wenn nötig mit dem richtigen Partner.

ZTM Rupprecht Semrau
Corona Fräszentrum Starnberg