

Gebiss auf Pump

Flemming Dental bietet Finanzierungsmodelle für Zahnersatz an

Hamburg (cs) – Da immer mehr Patienten auf Grund der allgemeinen Konjunkturschwäche ihre Investitionen in Brücken, Kronen und anderen Zahnersatz verschieben, bietet die Flemming Dental AG nun die Finanzierung desselben an. Unter dem Markennamen PayDent können die Patienten künftig ihr Gebiss auf

Pump ordern – vorausgesetzt, die Zahnärzte kooperieren mit den 74 angeschlossenen Laboren des Hamburger Unternehmens. „Dabei kann ein Patient zum Beispiel eine Summe von 600 Euro zinsfrei über sechs Monate verteilt abzahlen“, erläutert Flemming-Vorstandschef Gottfried Schega gegenüber dem Hamburger

Abendblatt. Bereits im ersten Jahr will Schega somit sieben Millionen Euro Umsatz erzielen.

Hintergrund des Modells ist die immer dramatischer werdende Lage der Branche. So hat nicht nur die zu Jahresbeginn durch die Bundesregierung beschlossene Absenkung der Höchstpreise für zahntechnische Leistungen den Druck auf die rund 7.600 gewerblichen Dental-labore weiter erhöht.

Auch die im Rahmen der Gesundheitsreform jüngst erzielte Einigung zwischen Regierung und Opposition bezüglich Leistungsausgliederung, Festzuschüsse und Zusatzversicherung für Zahnersatz wird den zahntechnischen Laboren sicherlich nicht aus der Krise helfen. „Allein in den vergangenen Jahren wurden in unserer Branche mehr als 20.000 Arbeitsplätze abgebaut, nach Expertenschätzungen steht in den kommenden Jahren sogar jedes vierte Labor vor dem Aus“, so Schega weiter.

Auch der Flemming-Konzern musste die Anzahl seiner Laborbeschäftigten um 270 verkleinern (ZT Zahn-technik Zeitung berichtete).

Laut Angaben des Statistischen Bundesamtes erwirtschaften die deutschen Dentallabore mit derzeit 65.231 Beschäftigten einen Gesamtjahresumsatz von 3,186 Milliarden Euro. **ZT**



Ziele und Positionen

Positionen des VDZI transparent und übersichtlich (Teil 5)

(dh) – ZT Zahn-technik Zeitung stellt Ihnen seit der Märzangabe dieser Zeitung jeweils einige aktuelle Positionen des Verbandes Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) zu Einzelfragen der Zahnersatzversorgung in der GKV vor und kommentiert diese. Dadurch soll für unsere Leser die Arbeit des VDZI verständlicher und einzelne Entscheidungen desselben transparenter werden. Nur durch die explizite Kenntnis der Forderungen des Verbandes sind Rückschlüsse auf dessen Arbeit möglich.

10. Position

Der VDZI lehnt Einkaufsmodelle der Krankenkassen aus grundsätzlichen ordnungspolitischen Überlegungen ab.

Kommentar des VDZI

Einkaufsmodelle einzelner Krankenkassen für zahntechnische Leistungen führen zu einer schwer kontrollierbaren Akkumulation der Marktmacht einiger Kassen, und setzt damit die lokalen Zahn-techniker unter enormen Druck. Durch eine einseitige und kurzfristige Fixierung auf möglichst niedrige Preise droht zudem eine schleichende Akzeptanz von

Qualitätsverschlechterungen. Die Einkaufsmodelle der Krankenkassen verkennen, dass die Summe der einzelwirtschaftlichen Rationalität nicht notwendig die Qualität und Wirtschaftlichkeit des Gesamtsystems der GKV fördert.

11. Position (a)

Das derzeitige Vertragsrecht in der zahnärztlichen Versorgung wird den Besonderheiten und den jeweiligen Zielen der verschiedenen Akteure mit Ausnahme des Zahlungsflusses weitgehend gerecht und symmetrisch zu den fachlichen Kompetenzverteilungen und Interessenlagen. Es ist daher vom Grundsatz her beizubehalten.

Kommentar des VDZI

Der Werkvertrag zwischen Zahnarzt und Zahn-technikermeister ist die richtige Entscheidungsebene, um im Einzelfall und auf den Patienten bezogen die notwendigen Lieferungs- und Leistungsbestimmungen zu treffen. Nur auf dieser Ebene ist derzeit der leistungsgerechte Vergleich auch hinsichtlich der Preiswürdigkeit der erbrachten Leistung möglich. Des Weiteren ist der betriebswirtschaftlich kalkulierte, angemessene Höchstpreis ein

ausreichend bewährtes Instrument für die Planungssicherheit von Krankenkassen, Zahnarzt und Patient.

11. Position (b)

Der VDZI sieht Fortentwicklungen im Vertragsrecht vor allem in den Bereichen der Sicherung der Strukturqualität, des Zahlungsflusses sowie in der betriebswirtschaftlichen Sicherung der wirtschaftlichen Voraussetzungen für Qualität und Innovation der Leistungserbringer als notwendig an.

Kommentar des VDZI

Die Höchstpreis-Vereinbarungen nach § 88 Abs. 2 SGB V haben in den letzten Jahren zu einer nicht mehr zu vertretenden Absenkung der realen zahntechnischen Höchstpreise geführt. Die erheblichen Ertrags- und Einkommensverluste der zahntechnischen Unternehmen gefährden nicht nur unmittelbar deren Leistungs- und Innovationsfähigkeit, sondern führen immer mehr Betriebe an den Rand der Zahlungsunfähigkeit. Diesem verheerenden Trend muss Einhalt geboten werden.

Mit dieser Ausgabe endet die Serie. **ZT**