

Perfekte Passung durch intraorale Verklebung

Im Rahmen einer Fortbildungsveranstaltung an der Akademie für zahnärztliche Fortbildung in Karlsruhe wurde Ende November 2004 die innovative Technik der Galvanodoppelkrone in Verbindung mit der intraoralen Fügung vorgestellt.

ZA Gert Fecht aus Uplengen Remels (Ostfriesland) – ein Vollblut-Praktiker, der schon seit vielen Jahren in seiner Praxis nach dem Behandlungsprotokoll von WEIGL arbeitet – demonstrierte in eindrucksvoller Weise das einfache und sichere Vorgehen zur Herstellung absolut spannungsfrei sitzender Suprastrukturen auf Implantaten. Im theoretischen Teil ging er u.a. auf die überzeugenden Vorteile und Chancen der HELIOFORM®-Galvanotechnik (C. Hafner, Pforzheim) und den Einsatz des HF-Shapings-Sets (C. Hafner) zur Bearbeitung vollkeramischer Primärteile und Abutments ein. Die Doppelkrontechnik hat

durch die überragende Passform und die damit verbundenen spannungsfreien Gleiteigenschaften in den letzten Jahren eine bedeutende Rolle in der Erstellung von modernem Zahnersatz eingenommen. So kann mit Hilfe dieser Technolo-

gie doch häufig besser als bisher auf die deutlich höheren Ansprüche der Patienten in Bezug auf Ästhetik und Funktionalität eingegangen werden. Ebenso wurde von ZA Fecht minutiös der Ablauf der zahnärztlichen Sitzungen geschildert, der sowohl die Behandlungszeit reduziert als auch wesentlich stressfreier gestaltet. Wichtigster Part ist dabei natürlich die intraorale Fügung von Tertiärstruktur und Galvanosekondärkappen.

Das Highlight für die sehr interessierten Fortbildungsteilnehmer war die Live-Demonstration. Hierbei wurden die theoretisch vorgestellten und besprochenen Behandlungsschritte praktisch am Patienten gezeigt. Dafür wurde freundlicherweise eine Patientin vom Dentallabor EFR in Karlsruhe mit einer anzufertigenden OK-Prothese auf vier frontalen Teleskopen vorbereitet. Während der Demonstration wurden von ZA Fecht die vorher angefertigten Galvanokappen mit der Tertiärstruktur intraoral verklebt, ein Bissregistrator, eine Schleimhautabformung und eine Überabformung zur Fixation vorgenommen. Mit dieser beeindruckenden Demonstration wurde den Teilnehmern klar, dass in dieser Sitzung die exakte Passung der späteren Arbeit schon definiert wurde und man sich hierdurch

in den späteren Behandlungsabschnitten voll auf die Ästhetik konzentrieren kann. Das Ganze nahm nicht mehr als 45 Minuten in Anspruch und verdeutlichte die Vorteile eines solchen Vorgehens sowohl für den Behandler als auch den Zahn-techniker. Insgesamt war es eine gelungene Veranstaltung, die ganz dem von Prof. Heners zu Beginn der Fortbildung genannten Credo entsprach: „Aus der Praxis für die Praxis.“ ZT



Anhand einer Live-Demonstration wurden die vorab theoretisch vorgestellten Behandlungsschritte praktisch am Patienten gezeigt.

ZT Adresse

C. Hafner GmbH + Co.
Gold- und Silberscheideanstalt
Bleichstraße 13–17
75173 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/9 20-0
Fax: 0 72 31/9 20-0 08
E-Mail: dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de

Nicht nur Neukunden steigern den Umsatz im Dentallabor

Gewinnchancen bleiben durch Unkenntnis im Abrechnungswesen oft ungenutzt / Seminar der Akademie Umfassende Zahntechnik mit Brigitte Weigmann vom Zahnärztlichen Abrechnungsforum.

Zahlreiche Dentallabore in der Bundesrepublik lassen die sich täglich bietenden Chancen zur Gewinnsteigerung ungenutzt. Diese langjährige Beobachtung des Zahnärztlichen Abrechnungsforsums (ZAF) in Berlin erfuhr eine aktuelle Bestätigung in einem Seminar der Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ, im westfälischen Münster. Seminarleiterin Brigitte Weigmann, Fachfrau für das Abrechnungswesen im Labor und in der Zahnarztpraxis, gehört seit Jahren zu den renommierten Referenten im Weiterbildungsinstitut der Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ.

In dem praxisorientierten Seminar „Das Unternehmen zahntechnisches Meisterlabor“ mangelte es nicht an Fallbeispielen: Bis Ende 2003 war die Vollverblendung Standard in der BEL. Ab Januar 2004 gilt als Standard nur die vestibuläre Verblendung. Anstelle leichter Erhöhungen wurde in vielen Laboren aus Unsicherheit der Preis für eine Vollverblendung nicht erhöht.

Kostenaufstellung für 1 VMK Krone (BEL II):
Modell Hartgips (BEL Nr. 001 0), inkl. Kontrollmodell = 10 Euro. Sägemodell (005 1) = 8 Euro. Mittelwertartikulator (012 0) = 7 Euro. Krone für vest. Verblendung (102 4) = 55 Euro. Vest. Verblendung Keramik (162 0) = 72 Euro. Unter dem Strich: 152,00 Euro.
Die analoge Rechnung für 1 VMK Krone (BEL II) Modell

dung Keramik (2124) = 85 Euro. Mehrflächige Vollverblendung Keramik (2612) = 95 Euro. Unter dem Strich: 200,00 Euro.

Positionen erbracht, aber nicht abgerechnet

Bestätigung für die Beobachtung, dass Dentallabore mitunter Leistungen erbringen, diese aber nicht abrechnen, erfährt Abrechnungsexpertin Brigitte

Zehn Verblendungen pro Tag bei 220 „steuerlichen“ Arbeitstagen pro Jahr zu Grunde gelegt, ergeben dies 2.200 Verblendungen pro Arbeitsjahr. Verlust unter dem Strich: 110.000 Euro.

Dass auch „Kleinvieh jede Menge Mist macht“ belegte Brigitte Weigmann mit einem weiteren Beispiel: Das Modell als Kontrollmodell ist mit etwa 4,80 Euro zu berechnen. Zehn Kontrollmodelle pro Tag (220 Arbeitstage) sind eher Durchschnitt. Verlust unter dem Strich: 10.560 Euro.

Eine Arbeitsleistung, die überwiegend an die Praxen verschenkt wird, ist nach Beobachtungen der Berliner ZAF das Einstellen Gegenkiefers (Einstellen nach Registrator). Verlust: etwa 30 Euro. Vielfach laute in diesem Bereich die Aussage: „Na ja, wir berechnen da kein Honorar...“

Im eigenen Interesse fordert Brigitte Weigmann die Dentallabore auf, den Zahnarztpraxen freundlich, aber konsequent mitzuteilen, dass diese Leistung mit Verzicht auf das berechnete Honorar nicht erbracht werden kann.

Ein solches Kundengespräch sollte nicht mit einer Mitarbeiterin, sondern nach vorheriger Terminabsprache mit dem Praxisinhaber geführt werden. Niemand verprelle einen Zahnarzt, wenn er so freundlich wie selbstbewusst auf einen vermeidbaren Verlust hinweise. In vielen Fällen, so Brigitte Weigmann, erfolge die Nichtberechnung von Honorar aber aus Unkenntnis. Nicht wenige Dentallabore hätten für den Abrechnungsbereich ehemalige Zahnarztthelferinnen eingestellt. In der Annahme, die Zahnarztthelferin im Allgemeinen kenne sich mit Laborrechnungen aus, was in der Regel gar nicht der Fall sei. Um Verlusten zu begegnen, müssten Labore ihre Mitarbeiter selbst schulen und schulen lassen, oder aber gleich auf Fachpersonal für das Abrechnungswesen zurückgreifen.

BEL-Preise haben keine Gültigkeit für die PKV

Vor diesem Hintergrund, der belegt, dass es nicht immer nur neue Kunden sind, die die Steigerung des Umsatzes hervorrufen, wies Brigitte Weigmann auch auf zwei von vielen Gerichtsurteilen hin, die untermauern: BEL-Preise haben keine Gültigkeit für die PKV.

So habe das Amtsgericht Frankfurt (Az. 32 C 2334/99-41) bestätigt, dass es bei zahntechnischen Laborarbeiten qualitative Unterschiede in der privaten und gesetzlichen Kran-

kenversicherung gibt, die unterschiedliche Preise rechtfertigen. Das Gericht hatte über die Angemessenheit zahntechnischer Laborkosten und der Erstattungspflicht einer privaten Krankenversicherung zu entscheiden. Die private Versicherung war der Ansicht, dass die Zahnersatzbehandlung des klagenden Patienten mit Keramik-Inlays, Keramik-Veneers und Metallkeramik-Kronen eine Luxusversorgung darstelle, auf die er keinen Erstattungsanspruch hätte. Darüber hinaus meinte die Versicherung, dass das berechnete Honorar überhöht und die angesetzten zahntechnischen Kosten unangemessen hoch seien. Deshalb erhielt der Patient von seiner Privatversicherung lediglich Kostenerstattungsleistungen auf Grundlage des Bundeseinheitlichen Leistungsverzeichnisses (BEL). Ein weiteres Urteil ist beim Landgericht Köln unter Az. 23 0 13/00 abgelegt. ZT

ZT Adresse

Akademie Umfassende Zahntechnik (AUZ) der Vereinigung Umfassende Zahntechnik eG (VUZ)
Emscher-Lippe-Straße 5
45711 Datteln
Tel.: 0 23 63/73 93-0
Fax: 0 23 63/73 93-10
E-Mail: info@vuz.de
www.vuz.de



Aus Unkenntnis nehmen viele Dentallabore ihre Gewinnchancen nicht wahr: Erkenntnis auch im AUZ-Seminar „Das Unternehmen zahntechnisches Meisterlabor“ mit Referentin Brigitte Weigmann.

Hartgips (001 0) inkl. Kontrollmodell = 10 Euro. Sägemodell (005 1) = 8 Euro. Mittelwertartikulator (012 0) = 7 Euro. (BEL) Krone für Vollverblen-

Weigmann eigentlich in jedem Seminar landauf, landab. So betragen die Mehrkosten Vollverblendung Keramik (je Vollverblendung) etwa 50 Euro.

Dentallabore müssen Erfolgchancen nutzen

Passend zum Ende des Jahres 2004 lud die Metalor GmbH Laborinhaber, aber auch solche, die es noch werden wollen, nach Stuttgart ein, um über Erfolgsstrategien für das Dentallabor zu diskutieren. Denn eines ist sicher: In diesem Jahr wird sich in Sachen Zahnersatz, und damit auch für die zahntechnischen Labore, einiges ändern.

Die Änderungen bei der Finanzierung von Zahnersatz bedeuten für das Labor neben einer großen Herausforderung auch eine enorme Erfolgchance. Diese Chance zu ergreifen heißt, den Patienten von den Vorteilen einer erstklassigen Versorgung zu überzeugen – durch hohe fachliche Kompetenz und die richtige Marketing-Strategie. Im Vordergrund stehen die starke Kundenbindung ebenso wie das aktive Bemühen um die Wünsche und Bedürfnisse der Patienten. Diese Leitlinien standen im Mittelpunkt einer Metalor-Veranstaltung Ende Novem-

ber im Mercure Fontana Hotel in Stuttgart. Anschaulich und umfassend vermittelten die Referenten der Unternehmensberatung New Image Dental, Alzey, und der Rechtsanwaltssozietät Moe-ning (Münster/Berlin) den 80 Teilnehmern, wie sie sich „Fit für 2005“ machen können.

„Die neue Liberalisierung ab 2005“

Nach den einführenden Worten von Donald Peschla, Marketingleiter der Metalor Deutschland und Moderator der Veranstaltung, startete sogleich der erste von sieben Vorträgen.

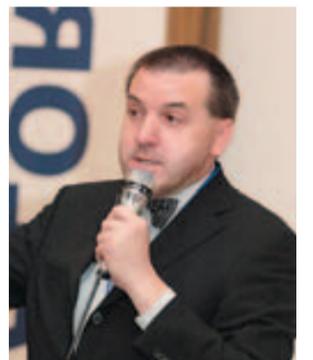
„9.15 Uhr, Stuttgart und ein Vortrag über Sozialrecht“, begann Dr. Karl-Heinz Schnieder aus Münster seinen überragenden Vortrag über die rechtlichen Folgen des GMG für Dentallabore und deren gesetzlichen Rahmenfaktoren. Die schwierige Marktsituation und die daraus resultierende Krise in den Praxen übertrug sich automatisch auf die Labore. Sie seien geprägt von Frustration, Budgetdruck und undurchsichtigen KZV-Abrechnungen, so Schnieder zur Ist-Situation in den Praxen und Laboren. Der Fachanwalt für Sozialrecht sprach die Grenzbereiche des Rechtssystems an und klärte

die wissbegierigen Teilnehmer über viele kritische Fragen in Bezug auf Kostenerstattung, den neuen Preisfindungsmechanismus sowie Fristen auf. Es sei normal, dass Zahnärzte an Material- und Laborkosten partizipieren wollen. Hierfür gäbe es laut Schnieder durchaus intelligente Lösungen – zum Wohle beider Seiten. Aktuell seien die Methoden aber häufig sehr kurzfristig ausgelegt und teilweise auch rechtlich angreifbar. Seine Bindungsstrategien für die Praxen an das Labor: Top-Qualitätsstandard, Dienstleistungen als Unterstützung beim Anbieten von Zahnersatz und

gesellschaftsrechtliche Einbindung. Es gilt also, die „neue Liberalisierung ab 2005“ zu nutzen, so der Jurist wörtlich. Schnieders Vortrag traf offenbar den Nerv des Publikums – denn die Beantwortung der zahlreichen Fragen im Anschluss an seinen Vortrag sprengten fast den weiteren Programmablauf.

„Der Zahnarzt ist quasi ihr Außendienstmitarbeiter“

„Der Dentalmarkt im Wandel“ war das Vortragsthema von Stefan Seidel, Geschäftsführer der Fachagentur für Kommunika-



Marketingleiter der Metalor Deutschland, Donald Peschla, führte erfrischend durch den Tag.

tion und Unternehmensberatung New Image Dental. Seidel gab einen aktuellen Abriss aus Sicht des Behandlers. Egal um welche Marketing-Strategie es sich handelt – es gehört immer komprimiertes Wissen in Be-

Fortsetzung auf Seite 23