

Die „Option“ Praxislabor

| Frank Preuss, Dr. André Hutschy

Je kostspieliger Zahnersatz für den Patienten wird, desto höher ist der Erfolgsdruck und die Erwartungshaltung, dem der Zahnarzt hinsichtlich Ästhetik und Langzeitstabilität ausgesetzt ist. Erschwerend kommt hinzu, dass er trotz sinkender Einnahmen das finanzielle Gesamtrisiko seiner Behandlung trägt. Material- und Laborkosten entwickeln sich dabei seit Jahren gegensätzlich zu den Zahnarzthonoraren (Quelle: KZBV Jahrbuch).

Die Liberalisierung der Gesundheitsmärkte wird seitens des Gesetzgebers gezielt vorangetrieben und gesundheitspolitische Entwicklungen schwächen den Leistungsbereich „Zahnmedizin“ zusehend (Abb. 1). Die Rückführung öffentlicher Gesundheitsleistungen führt zu einem wachsenden Privatleistungsbereich, gesteigertem Kostenbewusstsein und damit Preisdruck der Krankenkassen (GKV/PKV) und Patienten. Konzentrationsprozesse aufseiten der Leistungserbringer durch beispielsweise MVZ sowie Selektivverträge zwischen Kostenträgern und Leistungserbringern erhöhen den Existenzdruck auf Einzel- und kleine Gemeinschaftspraxen. Demgegenüber stehen 11 Millionen Zahn-Zusatzversicherte mit dem Potenzial, diese Patienten im Rahmen ihrer Tarifverträge ästhetisch anspruchsvoll und trotzdem kostengünstig zu versorgen.

Qualitativ langlebige Produkte erfordern innovative und zugleich „sichere“ Lösungen im Bereich der kostengünstigen Herstellung von Zahnersatz. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage nach einem Praxislabor neu. Wie das unten stehende Rechenbeispiel zeigt, bietet die CAD/CAM-Technologie eine passende Lösung dafür. Folgende Fragen sollten dabei beachtet werden:

- Was passiert im Fall eines Maschinenschadens?
- Kann man die Bedürfnisse des Kundenstamms mit nur einem System befriedigen?

- Ist die CAD-Software funktional und benutzerfreundlich?
- Wie hoch sind die Kosten für Schulung, Wartung und Unterhalt?

Auf der Suche nach dem wirtschaftlich sinnvollen „Königsweg“ (Abb. 2) stellt die Nutzung der Produktpalette von CAD/CAM-Fertigungszentren eine langfristig günstigere Alternative dar. Zahnärzte und Patienten profitieren gleichermaßen von den deutlich günstigeren Preisen industrieller Fertigungszentren. Gründe hierfür sind klassische Größenvorteile durch:

- hohe Stückzahlen pro Tag,
- die Spezialisierung auf ein zahn-technisches Segment,
- die Serienfertigung und Verkürzung der Durchlaufzeiten infolge automatisierter Prozesse in allen Produktions- und Kundenservicebereichen,

- sinkende Durchschnittskosten durch den optimalen Einsatz aller Ressourcen und
- Einsparungen bei der Materialbeschaffung.

Die Infix-Technologie bietet die Möglichkeit, zahntechnische Restaurationen – abhängig vom Fertigungsstand – als Arbeitsgrundlage anzusehen, welche nachträglich auf unterschiedlichste Weise individualisiert und damit veredelt werden können. Zahnersatz – auch CAD/CAM gefertigt – muss also nicht länger nur vom Zahnarzt eingepasst oder maximal durch Glasieren vom eigenen Zahntechniker bzw. Polieren direkt am Patienten fertiggestellt werden. Im Gegenteil: Praxislabore sind zunehmend als „verlängerte Werkbank“ finanziell interessant, da sie dem Zahnarzt auch bei Halb-

Entwicklung GKV-Ausgaben 1997–2007

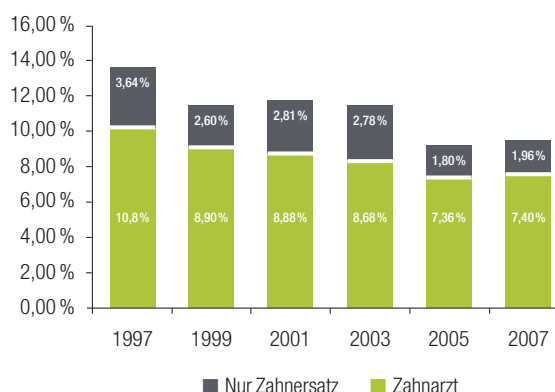


Abb. 1: Der Anteil der GKV-Ausgaben für zahnmedizinische Leistungen ist stark rückläufig. Zahntechnische Leistungen sind besonders betroffen (Quelle: KZBV Statistik Zahnärztliche Versorgung 2008).

ENTSPANNEN SIE Ihre Patienten!

Einfach
Schnell
Wirksam
Wirtschaftlich



Setzen Sie das **NTI-tss** ein bei:

- muskulären Parafunktionen
- Bruxismus
- CMD

Bestellen Sie noch heute Ihr Einführungs-
kit und Sie erhalten:

4 x Standardschienen
4 x vertikal reduzierte Schienen
8 x Aufbewahrungsboxen für Patienten
8 x Patienteninformationen
30 x Infobroschüren für Ihr Wartezimmer
Thermoplastischen Kunststoff

zum Preis von **279,00 €***

- ☐ Ja, ich bestelle das Einführungs-
kit zum Preis von 279,00 €*.
- ☐ Bitte senden Sie mir Infomaterial zu.

Praxisstempel, Unterschrift



Ab sofort Exklusivvertrieb
über:

zantomed GmbH
Ackerstraße 5
D-47269 Duisburg

Tel.: 0203 8051045
Fax: 0203 8051044

info@zantomed.de

www.zantomed.de

*Preisangaben verstehen sich zzgl. gesetzl. MwSt. von
19% und Versandkostenpauschale von 4,50€ nach
Deutschland und Österreich.

CAD/CAM-Prozesse entlang der zahnmedizinischen Wertschöpfungskette

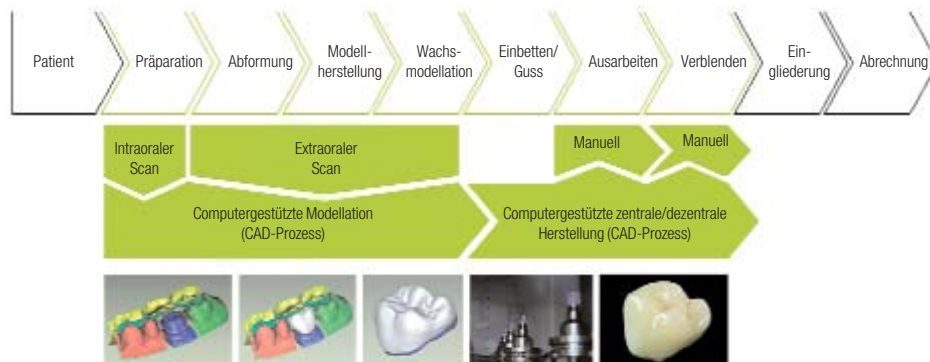


Abb. 2: Darstellung der zahnmedizinischen Wertschöpfungskette des CAD/CAM-Prozesses.

zeugen attraktive Abrechnungsmöglichkeiten bieten.

„Zahnersatz nach Maß“

Der Spezialist für keramische CAD/CAM-Versorgungen hat ein Angebot zusammengestellt, welches auf dem erfolgreichen Angebot für Zahnärzte „made in Germany“ aufbaut. Praxen und Labore haben damit die Möglichkeit, CAD/CAM-Restaurationen nicht nur im Endzustand innerhalb kürzester Zeit angeliefert zu bekommen, sondern vollkeramischen Zahnersatz in unterschiedlichen Fertigungstiefen und damit „Zahnersatz nach Maß“ zu bestellen.

Zur neuen Angebotspalette „as machined“ gehören nunmehr neben den her-

kömmlichen Zirkoniumdioxid-Käppchen auch Inlays, Teilkronen, Kronen und Frontzahnkronen aus IPS Empress CAD- oder IPS e.max CAD-Blöcken (Ivoclar Vivadent). Diese können im „angestifteten Zustand“ bestellt werden, wobei die Einstellung der Approximalkontakte und die Politur/Glasur dem Zahnarzt oder Labortechniker obliegt. IPS e.max CAD-Kronen stehen dem Anwender teilkristallisiert zur Individualisierung und dem abschließenden Glanzbrand zur Verfügung (Abb. 3a–c).

Basierend auf der innovativen Infix-Technologie ist es auch möglich, das dafür geformte Zirkoniumdioxid-Käppchen und die IPS e.max CAD-Verblendung separat zu bestellen. Der Sinter-

verbund mittels bereitgestelltem Glaslot im Keramikofen kann im eigenen Praxislabor durchgeführt werden (Abb. 4–5). Detaillierte Verarbeitungshinweise und auf Wunsch Anwenderschulungen für das gesamte Praxisteam stehen jedem Interessierten genauso zur Verfügung wie die fachliche Unterstützung bei der individuellen Wirtschaftlichkeitsberechnung. Zahnärzte bestätigen: Ein Praxislabor – lediglich aus einem Keramikofen bestehend – lohnt sich in den meisten Fällen schon ab zwei Versorgungen im Monat.

Auf dem Fertigungszustand basierend sind die Preise der „as machined“ Halbzeuge im Vergleich zu den „finished“ Zahnersatzprodukten deutlich günstiger. Dieser Baukasten bietet daher die Möglichkeit, einen Teil der Wertschöpfung wieder in die Praxis bzw. in das Praxislabor zu holen, da die zusätzlich durchgeführten zahntechnischen Leistungen eine Berechnung nach BEB rechtfertigen.

Ein Rechenbeispiel

Abbildung 6 zeigt, dass ein „as machined“ Inlay 89,00 Euro zzgl. Mehrwertsteuer kostet. Der ZTL-Endpreis, welcher an den Patienten weitergereicht wird, soll in diesem Beispiel 200,00 Euro zzgl. Mehrwertsteuer betragen. In diesem Fall könnte der Zahnarzt mit geringfügigen Eigenleistungen in seinem Praxislabor mindestens 77,67 Euro**

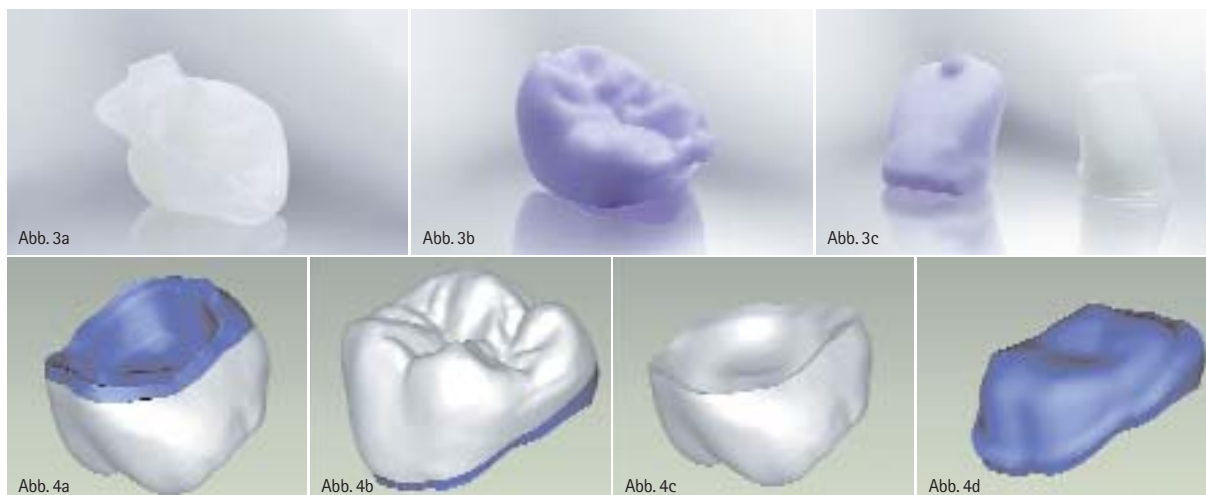


Abb. 3a–c: 3a: „as machined“ Produktbeispiel: Angestiftetes IPS Empress CAD-Inlay, 3b: Teilkristallisierte IPS e.max CAD-Krone und daher noch im „blauen Zustand“, 3c: Infix-Frontzahnkrone bestehend aus teilkristallisierter IPS e.max CAD-Verblendung und Zirkoniumdioxidgerüst. – Abb. 4a–d: Durch die festgelegte Form kann das Gerüst nun „digital“ von der Verblendung getrennt werden, wobei die für Stabilität und Ästhetik so wichtigen Faktoren optimal eingearbeitet werden können: Das Gerüst kann so gestaltet werden, dass die Verblendung einerseits maximal unterstützt wird, andererseits die Ästhetik durch ein überdimensioniertes Zirkon nicht beeinträchtigt wird. Die Herstellung kann nun separat mit der Infix-Technologie erfolgen.



Abb. 5

Abb. 5: Sinterprozess: Verblendung mit einer Biegefestigkeit von 360 MPa, welche aus einem vorgefertigten Block aus Lithiumdisilikat (IPS e.max CAD/Ivoclar Vivadent) herausgeschliffen wird. Das Zirkoniumdioxidgerüst und die Verblendung werden in einem unkomplizierten Infix-Prozess (Sinterverbund) durch ein Glaslot dauerhaft miteinander verbunden.

und maximal 111,00 Euro Umsatz je Restauration (beispielsweise bei Tätigkeit außerhalb der Sprechzeiten) generieren. Bei 100 Inlays pro Jahr ergäbe sich durch Anpassung der Approximalkontakte ein zusätzlicher Mindestpraxislaborumsatz von 7.667,00 Euro. Eine gleichbleibend hohe Qualität durch den industriellen Fertigungsprozess und geringe Investitionskosten ermöglichen ein wirtschaftliches Arbeiten in Zahnarztpraxis bzw. im Pra-

xilabor. Je nach Auslastungsgrad der Praxis oder des Praxislabors kann außerdem auf saisonale Schwankungen flexibel und effizient reagiert werden.

Mit dem Baukastenprinzip von absolute Ceramics hat der Zahnarzt die Möglichkeit, vollkeramischen Zahnersatz in allen Fertigungsstufen zu bestellen. Möchte er seinen Patienten schnell und sicher versorgen, wählt er ein Produkt aus der „finished“-Serie.

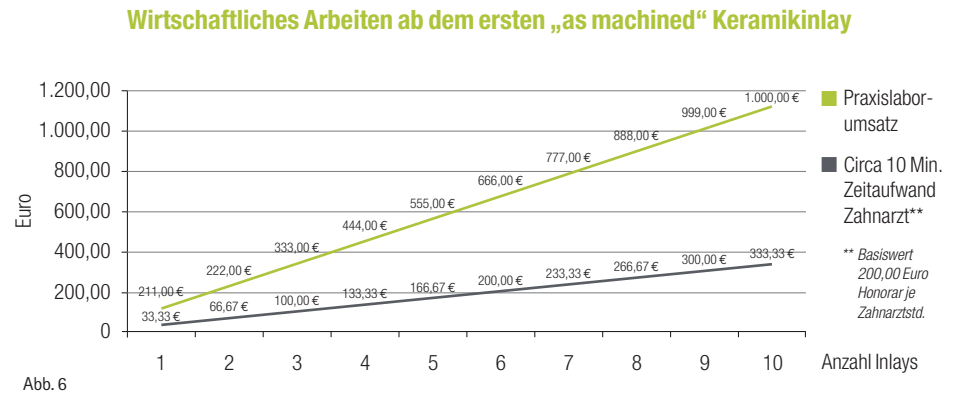
Diese Versorgungen zum Festpreis können sofort nach der Einprobe eingegliedert werden. Der Preisvorteil wird an den Patienten direkt weitergegeben.

kontakt.

absolute Ceramics (biodentis GmbH)

Weißenfelsstraße 84
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/35 52 73 37
www.absolute-ceramics.com

ZWP online
Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf www.zwp-online.info



ANZEIGE

Die richtige Wahl für das natürliche Lächeln



Global Standard "OSSTEM IMPLANT SYSTEM"



OSSTEM[®]
IMPLANT

OSSTEM Germany GmbH

Mergenthaler Allee 25, 65760 Eschborn (bei Frankfurt/M)
Tel. 06196 777 55 0 / Fax. 06196 777 5529
Email : info_de@osstem.com
www.osstem.com www.aicimplant.com