

- ◆ **Editorial**  
Europäischer Gesundheitsmarkt ohne Grenzen 4
- ◆ **Aktuell**  
Die LA-DENT 1997  
Im Dental Spiegel wurden die Vorgaben der Leseranlyse von 1994 konsequent und erfolgreich umgesetzt! 8
- ◆ **Das aktuelle Thema**  
**Dr. Gerhard Hetz**  
Zahnerhaltung – was sonst, wenn die Prothetik nicht mehr so gut läuft 10
- ◆ **Fortbildung: Wissenschaft**  
**OA Dr. Walter K. Kamann**  
Die fallspezifische, befundadäquate Artikulatorenwahl in der Diagnostik und Therapie 26
- ◆ **In der Diskussion**  
**ZTM Peter Schäfthaler, Andreas Wetzl**  
Zahnersatz aus dem Ausland!  
Geldwerter Vorteil, oder ein Risiko? 39
- ◆ **Praxis**  
**Dr. odont./Univ. Göteborg Theo Warnich Jensen**  
Röntgenschutz als Marketinginstrument  
Vorstellung des neuartigen „UNI“-Systems 44
- ◆ **Versicherungen**  
**Dipl. Kfm. Hans Waizmann**  
Gute Zahn-Zusatztarife für Kassenversicherte werden immer wichtiger!  
Teil II: Qualitätsmerkmale guter Zahnzusatz-Tarife, für vor 1979 Geborene (Erwachsene) 50
- ◆ **Parodontologie**  
**Werner Messerer**  
PAR-Therapie: Möglichkeiten und Grenzen 54
- ◆ **Dental Spiegel Forum**  
Fortbildungskurse in München 56
- ◆ **Praxistip**  
**Dr. Michael Liebler (D.D.S. Univ. Iowa)**  
Kontakte schaffen – einmal anders 59
- ◆ **Personalien**  
Ein Großer der Dentalbranche feierte ein Jubiläum  
Harald E. Große wurde 60 Jahre 61
- ◆ **Praxismanagement**  
**Hans-Dieter Feldmann**  
Praxisertrag steigern – Praxiskosten senken  
So erhöht der Zahnarzt langfristig seinen Praxisgewinn 62
- ◆ **Abrechnung**  
**Dr. Herbert Michel**  
§ 5: Wie begründe ich richtig? 67
- ◆ **Praxismanagement**  
**Mathias Hoffmann, BDVT**  
Sicherung und Ausbau der Praxiseinnahmen  
Konzeption und Realisierung von Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung 70
- ◆ **Fortbildung: Praxis**  
**Dr. Markus Th. Firla**  
Ariston pHc als „Amalgamersatz“  
Füllungswerkstoffe und Restaurationstechniken der Zukunft 73
- Dr. Wolfgang Schmid**  
Hytac von Espe – Ein Anwenderbericht 76
- Dr. Gerhard Hetz**  
Erstes Ormocer – Füllungsmaterial „DEFINITE“ von Degussa 77
- ◆ **Dentalmarkt**  
Neue und bewährte Produkte 78-86
- ◆ **Impressum**  
Herausgeber: Eckhard Franz  
Verlag: FRANZ Werbe- und Verlagsges. mbH  
Tel. (0 89) 82 99 47-0, Telefax (0 89) 82 99 47-16  
Redaktion: Dr. med. dent. Gerhard Hetz, Chefredakteur, (verantwortlich) (G/H)  
Eckhard Franz, stellv. Chefredakteur (E/F)  
Ständige redaktionelle Mitarbeiter: Dr. med. dent. Markus Th. Firla  
ZTM Peter Schäfthaler  
Mathias Hoffmann  
Hans-Dieter Feldmann  
Brigitte Franz  
Die mit dem Namen der Verfasser gekennzeichneten Artikel stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar.  
PR-Beiträge außer Verantwortung des Verlages.  
Beirat: Prof. Dr. E. Beetke, Rostock  
Prof. Dr. K. M. Lehmann, Marburg  
Prof. Dr. R. Marx, Aachen  
Prof. Dr. J. Meyle, Gießen  
Prof. Dr. K. H. Ott, Münster  
Prof. Dr. B. Willershausen-Zönnchen, Mainz  
Anzeigen: Uwe Wolff  
Marketing: Brigitte Franz  
Produktion: Stefan Groß  
Vertrieb: Renate Bendak  
Satz und Litho: FM Fotosatz GmbH München, Dachauer Str. 112, 80636 München  
Druck: VOGEL Druck und Medienservice, Leibnizstraße 5, 97204 Höchberg  
Anschrift für Verlag und alle Verantwortlichen:  
August-Exter-Straße 20, 81245 München  
Anzeigenpreisliste Nr. 20 vom 1. Januar 1998  
Gerichtsstand und Erfüllungsort: München  
ISSN 0723-5135



## Gute Zahn-Zusatztarife für Kassenversicherte werden immer wichtiger!

Teil II: Qualitätsmerkmale guter Zahnzusatz-Tarife, für vor 1979 Geborene (Erwachsene).

NEU: Endlich Spitzen-Zahntarif mit 80 % Erstattung für Kassenpatienten sogar beim Privatzahnarzt!

Dipl.-Kfm. Hans Waizmann, München

Teil I enthielt alles Wissenswerte über die rund 40, seit 1.1.97 völlig neu auf den Markt gekommenen, Zahnersatz-Zusatztarife für nach 78 Geborene. Teil II informiert gesetzlich (GKV) Krankenversicherte (Erwachsene) über den aktuellen Stand eingeschränkter Kassenleistungen beim Zahnarzt und was alle vor 1979 Geborenen, bei der Auswahl guter Zahn-Zusatztarife beachten sollten.

### Stetig sinkende Zahn-ersatzleistungen der Kassen für Erwachsene

Erwachsene bekommen von den Krankenkassen keine Erstattung für Inlays, funktionsanalytische Leistungen und keine Erstattung für Implantate. Aufwendigere, bessere (sog. außervertragliche) zahnärztliche Leistungen, müssen Kassenversicherte ebenfalls zu 100% aus eigener Tasche zahlen. Seit 1.7.97 wurden Kassenzuschüsse für Zahnersatz, erneut reduziert, auf nur noch 45/55% (zuvor 50/60%).

Ab 1.1.98 sind Festkostenpauschalen eingeführt worden. Künftige Kostensteigerungen für Zahnersatz dürften voll zu Lasten der Kassenpatienten gehen. Es dürfte bald Fälle geben, in denen im Vergleich zu bisher, nach Erhalt der Pauschale evtl. nur noch 25% der Gesamtrechnung für Zahnersatz erstattet werden.

Die Tatsache, daß seit 1.1.97 nach 1978 Geborene, für Zahnersatz, grundsätzlich lebenslang alles selbst zahlen müssen, zeigt klar, wohin die Reise geht. Auch bei Erwachsenen werden die Zahnersatzleistungen immer mehr ausgedünnt. Womöglich gibt es schon bald für Zahnersatz nur noch 20, 10...% (?). Spätestens dann drängt sich die Frage auf: Was ist zu tun? Hohe Eigenanteile kann man durch rechtzeitige Wahl, guter privater Kostenträger ausgleichen.

Aber gerade im Zahn-Zusatztarifbereich, so Waizmann, herrscht eine unglaubliche Intransparenz. Es gibt zwar rund 40 Zusatztarife die Zahnleistungen enthalten, aber es fragt sich, welche gut sind?

### Gute Zahn-Zusatztarife werden immer wichtiger

Aufgrund der eben geschilderten Situation, wird die Beantwortung der Frage, wie gut private Zahn-Zusatztarife sind, jeden Tag wichtiger. Ständig neue Kürzungen hat Dipl.-Kfm. Waizmann schon 1993 vorausgesehen und recherchiert seitdem alle Arten, am Markt verfügbarer Zusatztarife und kennt die besten Angebote.

### Zahn-Zusatztarife: Kurioser „Versicherungsschutz“, der sich lohnen und amortisieren kann!

Die Übernahme von späteren Kosten für Zahnschäden ist keine Versicherung im eigentlichen Sinne. Normalerweise, so Waizmann, soll eine Versicherung vor unvorhersehbaren Risiken schützen. Schäden an den Zähnen, sind aber regelmäßig vorprogrammiert bzw. vorhersehbar. Umso erstaunlicher ist es, daß es diesen Versicherungsschutz gibt.

Das ist gleichzeitig das stichhaltigste Argument, welches für den Abschluß dieser besonderen Versicherung spricht: Wer rechtzeitig einen guten Zahn-Zusatztarif abschließt, erspart sich später, hohe Eigenanteile für Zahnersatz.

Wer schlechte Zähne hat und für einen guten Zahntarif Prämien zahlt, weiß quasi 100%ig, daß sich diese Ausgabe bezahlt machen, bzw. amortisieren kann, denn bei jedem künftigen halbjährlichen Zahnarztbesuch können Schä-

den eintreten, für die die Versicherung dann zahlen muß. Da Zahnersatz auch 5stellige DM-Beträge kosten kann, verhindert guter Zahn-zusatztarif finanzielle Probleme und ist auch deshalb wirklich wichtig und sinnvoll.

### Wer spart schon für gesunde Zähne oder macht für Zahnersatz gerne Schulden?

Neuerdings liest man öfter das Argument, daß man das Geld für diese Versicherung besser ansparen sollte (was zuweilen unter der Rubrik: Tips & Tricks empfohlen wird). Das trifft zwar theoretisch zu! Diese Empfehlung ist jedoch völlig realitätsfremd! In der Praxis tut dies letztendlich niemand. Für Urlaub und Auto sparen die Meisten, aber kennen Sie jemanden, der für gesunde schöne Zähne regelmäßig spart?

Ebenfalls neu ist: In einigen Zahnarztpraxen werden neuerdings Kreditfinanzierungen für teuren Zahnersatz vermittelt. Sicher ist das auch eine Möglichkeit, z. B. 10.000 DM Zahnersatzkosten tragbar zu gestalten. Der Nachteil gegenüber der Versicherungslösung ist jedoch, daß die Kredit-Belastung auf 1 bis 3 Jahre verteilt, natürlich viel höher ist, wie wenn diese auf ein Leben lang verteilt wird. Hinzu kommt, daß bei jeder weiteren, einzelnen Zahnersatzmaßnahme, vom Patienten entschieden werden muß, erneut einen Kredit aufzunehmen oder auf Zahnersatz gänzlich bzw. auf bessere, teurere Lösungen zu verzichten, weil der letzte Zahnersatz-Kredit vielleicht noch gar nicht abbezahlt ist. Die Versicherungslösung ist daher sicher die Bessere. Man muß nur den richtigen Tarif auswählen, der im Einzelfall die besten Leistungen hat.

## Untauglichkeit von Rankingvergleichen und was nützt der beste Tarif, wenn er nicht abschließbar ist!

Sog. Rankinglisten über Kranken-Versicherer (Benotung oder Ranglisten) der Unternehmensdaten und der gesamten Tarifpalette, so Waizmann, sind angesichts der Fülle von Tarifen und individueller Bedürfnisse kaum aussagekräftig, u.U. sogar irreführend! Im Rahmen seines bundesweiten Beratungsdienstes kann das beste Angebot stets nur nach individueller Befragung ausgewählt werden. So wird z.B. nach dem Vorhandensein von „Plomben“ gefragt. Wer nur noch Kronen oder sogar eine Vollprothese im Mund hat, braucht garantiert keine Inlayleistung mehr. Solchen Umständen muß stets Rechnung getragen werden. Ein weiteres Problem, weiß Waizmann: Tests in Zeitungen über einzelne Tarife basieren oft auf Vergleichsprogrammen, deren Daten unzureichend oder unvollständig sind. Rankings hält er deshalb aufgrund seiner langjährigen Beratungspraxis bei komplexen Themen für unbrauchbar und für eine wenig sinnvolle

Modeerscheinung. Unpräzise Daten, Pauschalaussagen übergehen zwangsläufig individuelle Bedürfnisse und können, qualifizierte individuelle Beratung nie ersetzen. Außerdem gilt für alle Tarife: Die bestmögliche Auswahl wird stets von der Frage der Abschließbarkeit jedes einzelnen Tarifes tangiert. Die einzelnen Versicherer verwenden unterschiedlichste Annahmehinrichtungen. So lehnt ein Versicherer schon ab zweitem fehlenden Zahn jeden Antrag ab, ein anderer ermöglicht, bis 6 fehlende Zähne mitzuversichern. Die Wahl des besten Tarifes setzt daher gezielte Befragung der Interessenten auf Bedarf und etwaige Abschlußhindernisse voraus. Denn was nützt der beste, Tarif, wenn er nicht abschließbar ist.

## Nur wenige der rund 40 Zahntarife für Erwachsene sind gut, wenn sie 3 der 5 folgenden Kriterien erfüllen:

1. Ein guter Zahntarif, muß insbesondere dann leisten, wenn die Krankenkasse nichts (mehr) zahlt!

Von rund 40 Tarifen tun das über 30 Tarife

nicht. Viele, die sich schon versichert haben, ahnen gar nicht, so Waizmann, daß Sie mit Ihrem Zusatztarif im Regen stehen, falls z.B. jemals ein Implantat ansteht. Schlechte Tarife erstatten nicht.

2. Die Zusatzleistung sollte, mindestens 40 % betragen, unabhängig davon was die Krankenkasse erstattet.

Wenn die Kasse nur noch 45 % oder 0 % erstattet, dann sind 20 % einfach zu wenig.

3. Ein guter Tarif sollte für Inlays leisten.

Die meisten Angebote leisten nur für Zahnersatz, nur ganz wenige sehen Erstattung auch für Inlays und für Prophylaxe vor. Es ist absehbar, daß bald niemand mehr Amalgamfüllungen will und stattdessen immer öfter die von der Kasse nicht bezahlte Inlayversorgung gewünscht wird.

4. Ein guter Zahntarif, sollte über das niedrige Kassenversorgungsniveau hinaus, auch für sog. außervertragliche Leistungen eine Erstattung vorsehen.

# Voyager

## PROPHYLAXE KONZEPT

Genießen Sie am neuen Voyager die Annehmlichkeiten entspannter und ermüdungsfreier Behandlung. Profitieren Sie von hygienischen, hochwertigen Werkstoffen mit glatten Oberflächen und der schon legendären Belmont-Fertigungsqualität. Voyager ist einfach und kompakt konzipiert! Seine

wartungsarme Technik gewährleistet langjährigen Praxisbetrieb. Und mit seinem geringen Platzbedarf eignet er sich für kompromißlose Lösungen auch in ungünstigen Raumsituationen.



**Kein Problem:  
Optimale Konzeptlösungen  
auf kleinstem Raum.**

Fragen Sie Ihren Fachhändler nach den Behandlungseinrichtungen von Belmont. Wir informieren Sie vorab gerne - rufen Sie an.



„Mein neuer Voyager:  
Sympathischer und wirksamer läßt sich Prophylaxe heute weder vermitteln noch durchführen.“

**Sympathisch.  
Komplett.  
Wirtschaftlich.**

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main  
Telefon 0 69/5 07 20 61 · Fax 0 69/5 07 25 43

**Belmont**  
TAKARA CO. EUROPE GMBH

Die meist auf Kassenzahnärztlicher Versorgung basierenden Tarife, erstatten regelmäßig nicht die Mehrkosten, die entstehen, wenn Kassen-Zahnärzte die ggf. aufwendiger, besser arbeiten und über die Kassensätze hinaus, Außervertragliches gesondert (privat) in Rechnung stellen. Es gibt nur ganz wenige Tarife, die außervertragliche Mehrkosten berücksichtigen.

## 5. Absolute Spitzentarife leisten völlig unabhängig von Kassensätzen und ermöglichen sogar Erstattung auf Privat-Zahnarzt-Niveau.

Zu dieser Kategorie zählen wirklich nur ganz wenige Tarife, die meist nicht für sich allein, sondern nur in Verbindung mit z.B. Krankenhaus-Zusatztarifen abgeschlossen werden können. Es handelt sich um Tarife auf Leistungsniveau der Vollkrankenversicherungstarife. Für Kassenversicherte, die zum Privat-Zahnarzt gehen, kommt nur diese Tarifart in Frage.

## Beispiele guter Zahn-Zusatztarife für Erwachsene

Der Autor hat schon in früheren Beiträgen einige Tarife beschrieben, die entsprechend den vorgenannten Kriterien gute Leistungen haben und deren Prämien von mtl. 30-45 DM, erschwinglich sind.

Die ganz wenigen Spitzentarife, die sogar alle Qualitätskriterien erfüllen, werden von den Versicherungen regelmäßig nur in Kombination mit Zusätzen, wie z.B. einem Krankenhauszusatztarif angeboten. Die Kosten liegen dafür monatlich meist insgesamt zwischen 80 und 130 DM, was sich natürlich nicht jeder so leicht leisten kann und will.

## Seit 1. 10. 97 gibt es endlich für alle Kassenversicherten (Erwachsenen)

## und nach 78 Geborenen) einen neuen, absoluten Spitzentarif mit Erstattungsniveau 80 %.

Endlich, so Waizmann, steht seit 1. 10. 97 ein Zahn-Zusatztarif für alle (Erwachsene und vor 1979 Geborene, Kinder), auf höchstem Erstattungsniveau zur Verfügung. Damit können sie sich künftig sogar privat-zahnärztlich behandeln lassen. Erstattungsniveau: Durchgehend

Dipl.-Kfm. Hans Waizmann, München, ist unabhängiger Finanz-, Wirtschaftsberater und Versicherungsexperte. Seit 1993 recherchiert er alle (u.a. ambulante, Zahn-, Krankenhaus- etc.) verfügbaren privaten Kranken-Zusatztarife, die Mitgliedern gesetzlicher Krankenkassen von privaten Krankenversicherern angeboten werden. Selbstverständlich berät er auch jene, die eine gute private Vollkrankenversicherung suchen. Seit Mai 1995 hat er einen bundesweiten Beratungsservice für Kassenversicherte eingerichtet. Diesen erreichen Sie täglich bis 21 Uhr, unter Rufnummer 089-311 93 93. Die Beratung ist kostenlos. Auf Wunsch erhalten Sie kostenlos und unverbindlich, das beste Angebot. Zahnarztpraxen können von Herrn Waizmann kostenlos ein Informationsblatt für Kassenpatienten anfordern.

Telefonisch oder unter der  
Fax-Nr. 089 - 316 22 18

80% für alles(!): Zahnersatz, Inlays, Funktionsanalytik, Implantate usw. Erstattet die Kasse etwas, wird dies angerechnet, erstattet sie nichts, wird voll auf 80% erstattet. Keine Diskussionen darüber, ob Kassen- oder privat-zahnärztliche Versorgung zugrundeliegt, ob außervertragliche Mehrkosten über die Kassensätze hinaus berechnet werden. Letztlich wird mit 80% in allen Bereichen erstattet.

Und der Clou, so Waizmann, der auf einen derartigen Tarif schon lange gewartet hat: „Dieser erstklassige Tarif muß nicht, wie sonst üblich, zusammen mit einem relativ teuren Krankenhaus-Zusatztarif abgeschlossen werden, sondern es genügt ein nützlicher Ergänzungstarif der monatlich nur ein paar Mark kostet.“

Diesen erstklassigen Tarif gibt es - mit bleibenden Monatsprämien (also ohne Beitragssprung) für Kinder ab 0 Jahren, ab 24,30 DM, für 21jährige ab 39,40 DM incl. Ergänzungstarif.

## Fazit:

Kassenpatienten, deren Zähne schlecht sind und die nicht sofort, aber in einigen Jahren (neuen) Zahnersatz, Inlays etc. brauchen, kann man nur empfehlen einen guten Zahn-Zusatztarif rechtzeitig abzuschließen. Weitere Leistungskürzungen sind absehbar. Die beste Lösung für Kassenversicherte, bieten Tarife, die auch Privat-Zahnarzt-honorare erstatten, wofür es neuerdings, endlich eine kostengünstige Lösung gibt. Wer früher etwas abgeschlossen hat, sollte sofort überprüfen (lassen), ob sein Versicherer speziell auch dann leistet, wenn die Kasse nicht zahlt, die meisten Tarife tun dies nämlich nicht.



## Barankauf von Edelmetall...



ABHOLSERVICE

Zahngold



Dentallegierung



Feingold



Platin



Feilungen



Bruchgold



**...in jeder Form und Menge.**  
 Fachmännische Ermittlung des Feingehalts durch eigenes Analyselabor. 24-Stunden-Service.  
**Tel. 089/8506077-79**

**Glien-Edelmetalle**  
 Am Vogelherd 1 · D-82131 Buchendorf  
 Tel. 089/8506077-79  
 Fax 089/8505516

Weitere Informationen Kennziffer 327