

Herr De Vries, Sie bieten auch deutschen Zahnärzten eine preiswerte Alternative im Bereich Zahnersatz. Was hat Sie bewogen, in den deutschen Markt zu gehen?

Das erklärt sich aus unserer Situation in Holland. Wir haben eine andere Tradition im Bereich Zahnersatz, der von jeher eine teure Angelegenheit ist. Dies ist immer eine Privatleistung gewesen. Somit haben wir auch viel früher über preiswertere Alternativen nachgedacht. In Deutschland hat dies erst in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre begonnen. Als der Zahnersatz noch von der Krankenkasse übernommen wurde, hat sich natürlich niemand über dieses Thema Gedanken gemacht. Mit der ständig steigenden Selbstbeteiligung begann man über preiswertere Alternativen nachzudenken.

Anfang der neunziger Jahre verzeichneten wir eine vermehrte Nachfrage aus den neuen Bundesländern. In den letzten vier bis fünf Jahren ist unser Auftragsvolumen weiterhin gestiegen. Dies hängt vor allem mit der steigenden Eigenbeteiligung für Zahnersatz in Deutschland zusammen. Der Druck auf die Zahnärzte ist gewachsen, preiswerteren Zahnersatz anzubieten. 1998 bemerkten wir eine weitere rapide Steigerung, die wohl vor allem mit der damaligen Einführung des Kostenerstattungsprinzips zusammenhing. Diese Entwicklung hat uns bewogen, unser Angebot in diesem Jahr zu erweitern. Wir bieten nun auch Teleskope und Geschiebe an.

Durch Ihre Zusammenarbeit mit niederländischen und deutschen Zahnärzten können Sie sich sicher ein Bild von den Ansprüchen machen, die an Zahnersatz gestellt werden. Gibt es dabei Unterschiede?

Grundsätzlich sind die Ansprüche, die an die Qualität unserer Arbeit gestellt werden, gleich. Aber ich stelle doch Unterschiede im Standard fest. Aus Deutschland werden die Leistungen auf ei-

PREISWERTER ZAHNERSATZ IN DER DISKUSSION

Holland so nah und doch ganz anders

E. M. H. Zahnersatz ist seit Jahren im Mittelpunkt der gesundheitspolitischen Reformen. Selten bietet ein Thema eine solche Diskussionspalette von Eigenbeteiligung bis importierten preiswerten Zahnersatz. Und selten wurde und wird ein Thema derart emotional diskutiert. Ein Blick über die Grenze in unser Nachbarland Holland zeigt, daß man dort viel sachlicher und pragmatischer an das Thema herangeht. Wir befragten J. Paul De Vries, Geschäftsführer von Permadental Zahnersatz Holland, der sowohl den deutschen wie auch den niederländischen Markt kennt, zu preiswerteren Zahnersatzalternativen.

nem höheren Standard nachgefragt. Nur für den deutschen Markt stellen wir Teleskope her. Dies ist sicherlich auf die unterschiedliche Vergütung von Zahnersatz zurückzuführen.

Aufgrund der immer recht hohen Zuzahlung in Holland haben von jeher viele Patienten die Ausgaben für besonders hochwertige Arbeiten gescheut und sich mit einer weniger komfortablen Leistung zufrieden gegeben.

In Deutschland wurde und wird einfach mehr vergütet als in Holland. Daher sind die deutschen Patienten einen sehr hohen Leistungsstandard gewohnt und fragen diesen auch weiterhin nach. Das, was man einmal gewohnt war, gibt man nicht gerne auf. Aber jetzt gerät dieser Standard unter Druck. Wenn ich Aufträge aus Holland und Deutschland miteinander vergleiche, stelle ich Unterschiede fest. In Holland werden pro Gebiß durchschnittlich ein bis zwei Kronen bestellt. Deutsche Zahnärzte fordern oft sechs Kronen und mehr pro Gebiß an. Das ist ein deutlicher Unterschied, der auch bezahlt werden muß. Will man in Deutschland diesen Standard halten, wird es im Bereich Zahnersatz immer wichtiger, eine preiswertere Lösung zu finden.



Glauben Sie, daß hochwertiger Zahnersatz ein Wert ist, für den die Patienten auch bereit sind Geld auszugeben?

Es gibt nur wenige, denen ein gutes Gebiß von vornherein sehr viel wert ist und eine dementsprechende Arbeit schätzen. Sie sind dann auch bereit mehr dafür zu investieren. Aber der durchschnittliche Patient sieht dies anders. Sie schätzen meist erst dann den Wert einer äußerst hochwertigen Arbeit, wenn sie mit einer Vollprothese nach einiger Zeit Schwierig-

Permadental History:

1987

Eine preiswerte Alternative im Bereich Zahnersatz zu bieten war die Idee von J. Paul De Vries, dem Gründer von Permadental Zahnersatz in Holland. Permadental gründete er zu einem Zeitpunkt, als in Deutschland der Eigenanteil für Zahnersatz eingeführt wurde. Permadental bietet dem Zahnarzt die Möglichkeit, einen bis zu 50 Prozent preiswerteren Zahnersatz anzubieten.

Die Angebotspalette umfaßt VMK Kronen, Brücken und Modellguß (mit Fertigstellung). Gearbeitet wird fast ausschließlich mit Legierungen der Firma Elephant und von Anbeginn hat man großen Wert auf hohen Qualitätsstandard gelegt. Das Dentallabor ist nach ISO 9002 zertifiziert. Die Produkte entsprechen den qualitätssichernden Systemen des MPG.

1991/1992

Das Auftragsvolumen steigt aufgrund der vermehrten Nachfrage aus den neuen Bundesländern sehr stark an.

Seit 1995 ist ein fester Kundenkreis von 650 Zahnärzten herangewachsen.

1999

Seit März ist die Angebotspalette um Teleskope und Geschiebe erweitert.

Nach der Prognose von Permadental wird ab 2000 der Import von Zahnersatz immer noch relativ gering sein, aber erhofft wird eine Wachstumsrate bis zu 10 Prozent oder 15 Prozent.



keiten bekommen. Und natürlich ist ein Auto immer ein sichtbarer Wert als die Zähne im Mund. Ich denke, daß dies in Holland nicht anders ist als in Deutschland. Ich denke aber, daß in Holland mehr Menschen eine Vollprothese tragen.

Wie sehen Sie den Trend in der Prothetik?

Es wird eine neue Generation heranwachsen, die viel mehr die Prophylaxe nutzen und dementsprechend bessere Zähne haben wird. Dies wird sich dann natürlich auch auf die Prothetik auswirken. In Holland wird bereits sehr viel Prophylaxe betrieben und wir sind in diesem Bereich weiter. Aber aktuell wird dieser Trend erst in zehn Jahren.

Wie können Sie einen so preiswerten Zahnersatz herstellen?

In Holland mäßigen wir seit ungefähr 14 Jahren unsere Lohnkosten. Es hat schon lange keine Erhöhungen von 6 Prozent oder mehr gegeben. Das hat dazu geführt, daß unsere Lohnkosten jetzt ca. 30 Prozent niedriger sind als im benachbarten Deutschland. In den Lohnkosten sehe ich ein allge-

meines Problem der deutschen Wirtschaft. Es werden sehr gute Produkte in Deutschland gefertigt. Produkte im Hochqualitätsbereich rechtfertigen einen dementsprechenden Preis. Solche Produkte dürfen recht teuer sein. Aber im mittleren Qualitätsbereich machen die hohen Lohnkosten die Produkte einfach zu teuer. Da gerät Deutschland meiner Meinung nach unter Druck.

Und dies ist sicherlich auch bei Zahnersatz der Fall. Die wirklich hochwertigen Zahnersatzarbeiten werden wahrscheinlich auch weiterhin in Deutschland vor Ort gearbeitet, weil hier eine direkte und mehrmalige Anpassung bei dem Patienten wichtig und notwendig ist. Aber bei einfacheren Arbeiten, wie Kronen oder Brücken, reicht in vielen Fällen die einmalige Anpassung aus. Diese Arbeiten können preiswerter im Ausland und auch in Fernost produziert werden.

Wie wird das Thema „Zahnersatz gefertigt in Fernost“ in den Niederlanden gesehen? In Deutschland betrachtet man es mitunter sehr kritisch, unter anderem sei dies arbeitsplatzfeindlich.

Ich habe den Eindruck, daß dieses Thema auf unterschiedlichen Ebenen diskutiert wird. In Deutschland wird es meiner Meinung nach emotionaler gesehen. In Holland aber ist dies keine emotionale Sache, sondern eine sehr sachliche Überlegung des Preis-Leistungsverhältnisses. Hier wird nur gefragt, ob der Zahnersatz bei gleicher Qualität sehr viel preiswerter als der im Inland hergestellte sei.

In Deutschland ist diese Diskussion wesentlich emotionaler. Zahnersatz ist eine ganz individuelle, persönliche und sensible Arbeit. Die Vorstellung, daß der Zahnersatz sozusagen am anderen Ende der Welt hergestellt worden ist und bereits eine lange Reise hinter sich hat, bevor ihn der Patient in den Mund nimmt, erzeugt wohl bei vielen eine Hemmung. Diese ist in Deutschland wesentlich höher als in Holland.

Vielleicht haben einige Zahnärzte das Gefühl, daß eine in Asien gefertigte Arbeit nicht die Qualität eines im Inland hergestellten Produkts erreichen kann. Aber die Arbeiten sind qualitativ sehr gut. Gegen Holland gibt es diese Vor-

urteile aber nicht, man traut uns zu, guten Zahnersatz zu produzieren.

Auch wenn die Autobranche eine völlig andere ist und sicherlich nicht die Vertrauensbasis wie bei Zahnersatz erfordert, konnte man hier das Phänomen beobachten, daß japanische Autos in den sechziger Jahren so gut wie unverkäuflich waren. Schaut man sich heute das Straßenbild an, dominieren japanische Automarken. Die gute Qualität ist mittlerweile bekannt und fast ein Markenzeichen. In diesem Markt ist die einstige

wichtiger geworden. Wie wichtig ist dieser Gesichtspunkt für niederländische Zahnärzte?

Hier haben die Zahnärzte immer anders wirtschaften müssen. Sie beschäftigen sich schon lange mit den Aspekten der betriebswirtschaftlichen Praxisführung. Sie sind sehr kostenbewußt. Deutsche Zahnärzte müssen zukünftig mehr über die wirtschaftliche Führung ihres Unternehmens nachdenken und sich zu ihrem eigenen Manager entwickeln. Diese Entwicklung ist in Holland sicherlich weiter.

Das setzt dann aber voraus, daß der Zahnarzt den Patienten gegenüber die Alternative kommuniziert. Da viele Zahnärzte Zahnersatzimporten ablehnend gegenüberstehen, werden dies einige gar nicht tun. Was halten Sie von einer Marketingaktion, die sich direkt an die Patienten wendet?

Direkt an die Patienten wollen wir uns nicht wenden, da es nicht ausreicht, diese zu überzeugen. Ist der Zahnarzt nicht von einem Permadentalprodukt überzeugt, dann wird er dem Patienten von einer Entscheidung für unser Produkt abraten. Wir wollen in erster Linie die Zahnärzte überzeugen, damit sie dann gegenüber dem Patienten Permadental vertreten können. Um dies dem Zahnarzt zu erleichtern, haben wir für ihn Poster und eine Patientenbroschüre entwickelt. Patienten wie auch Zahnärzte können sich auch unter www.permadental.de im Internet über unser Angebot informieren. Hier erfährt der Patient, was eine Krone oder Brücke ist und wieviel sie bei uns kostet.

„Grundsätzlich ist Zahnersatz eine Vertrauenssache.“

Hemmung, ein ausländisches Produkt zu kaufen, gefallen. Das gleiche findet meiner Meinung nach bei Zahnersatz statt, nur zwanzig Jahre später.

Auch die Diskussion um Arbeitsplätze gibt es bei uns in Holland nicht mehr. Wir bekämpfen seit 1985 sehr erfolgreich die Arbeitslosigkeit. Mittlerweile liegt unsere Arbeitslosenquote bei nur noch 4,5 Prozent und es ist in manchen Teilen Hollands schwierig, Arbeitnehmer zu finden.

Im Verlaufe der gesundheitspolitischen Entwicklungen ist die Führung einer Zahnarztpraxis unter wirtschaftlichen und ökonomischen Aspekten immer

Wichtig ist beispielsweise die Analyse des Patientenstamms. Der Zahnarzt muß wissen, welche seiner Patienten sich äußerst hochwertigen Zahnersatz leisten können und dies auch wollen. Genauso muß er diejenigen kennen, die sich einen teuren Zahnersatz wirtschaftlich nicht erlauben können. Man muß doch auch fragen, wieviel ein durchschnittlicher Patient für Zahnersatz ausgeben kann. Nicht jeder kann 10 000 DM und mehr dafür aufbringen. Dies akzeptieren die niederländischen Zahnärzte und bieten eine preiswertere Alternative an. Das macht ihn gleichzeitig zu einem guten Ökonom. Er muß dem Patienten die Wahl geben.

Grundsätzlich ist Zahnersatz eine Vertrauenssache, und dies kann nur durch qualitativ hochwertige Leistung entstehen. Es gibt auch Importe aus Ungarn oder Polen, die aber nicht halten, was sie versprechen. In Ungarn werden jetzt Labore aufgebaut, die für Deutschland produzieren, aber wohl nicht dem deutschen Qualitätsstandard entsprechen.



In der niederländischen Zentrale wird der Zahnersatz noch einmal geprüft bevor er an die deutschen Zahnärzte geliefert wird.

Wie sehen Sie als Niederländer die derzeitigen politischen Entwicklungen im deutschen Gesundheitswesen?

Deutschland ist für uns ein wichtiger Handelspartner und die deutsche Politik ist daher oft Thema holländischer Berichterstattung. Man schaut auf Deutschland und hat den Eindruck, daß dort etwas nicht richtig gemacht wird. Ich meine, wenn man Leistungen budgetiert und auch noch weniger dafür zahlt, muß man einfach davon ausgehen, daß dieses System in Zukunft nicht lebensfähig ist. ZWP