

# Zahnersatz für jeden Geldbeutel: Keine Angst vor „teuer“

Viele Patienten, die dringend neuen Zahnersatz benötigen, aber nach der ersten Behandlung nicht wieder kommen, haben nicht nur Angst vorm Zahnarzt. Sie haben viel mehr Angst vor den hohen Kosten, die mit einem aufwändigen Zahnersatz nun einmal verbunden sind. Diese Sorge müssen der Zahnarzt und sein Team den Patienten schon im Vorfeld der Behandlung nehmen.

**Autor:** Redaktion

Im Beratungsgespräch, in dem immer mehrere Möglichkeiten einer Versorgung aufgezeigt werden sollten, müssen auch die Kosten für die unterschiedlichen prothetischen Verfahren erläutert werden. Vor allem, wenn ein Patient zum ersten Mal in der Praxis ist, sollte überlegt werden, wie viel Geld für den notwendigen Zahnersatz ausgegeben werden kann. Regelversorgung, andersartige Versorgung oder gleichartige Versorgung, für den Zahnarzt und die Abrechnungshelferin mittlerweile das „tägliche Brot“, sind für den Patienten oftmals nur „böhmische Dörfer“. Im täglichen Praxisbetrieb wollen die Patienten hauptsächlich wissen, wie viel sie bezahlen müssen – und ob die Arbeit später im Mund nicht gleich als Zahnersatz zu erkennen ist.

## Qualität hat ihren Preis

Qualitativ hochwertiger Zahnersatz ist zum größten Teil mit aufwendiger Handarbeit verbunden. Da die Stundenlöhne in Deutschland hoch sind, wird der Zahnersatz umso teurer, je mehr Arbeitsaufwand für die Herstellung betrieben werden muss. Auch die Verwaltung treibt die Kostenspirale nach oben. Da immer nur hochwertige Materialien verwendet werden dürfen, die alle Prüfungen für die Verwendung in der Mundhöhle bestanden haben, wird die Preisspirale weiter nach oben gedreht.

Die Qualifikation, die einen Zahntechniker befähigt, immer die neuesten Techniken und Materialien zu beherrschen und für den Patienten einzusetzen, erhält er auch nicht umsonst, sondern muss sie sich in teuren Fortbildungsseminaren aneignen. So kommen die hohen Kosten für

Zahnersatz zustande. Qualität hat nun einmal ihren Preis – und Zahnersatz zum Nulltarif gibt es nicht, auch wenn manch ein Anbieter das in seiner Werbung gerne suggerieren möchte.

Allerdings bleibt die Frage, ob jeder Patient unbedingt mit einer Vollkeramik-Brücke aus Zirkon versorgt werden muss, oder ob nicht auch die Regelversorgung mit einer VMK-Brücke mit labialer Verblendung ausreicht. Der Zahnarzt muss die verschiedenen Möglichkeiten aufzeigen und beraten. Der Patient muss entscheiden, was er will und was er bezahlen kann. Gut aussehen werden beide Versorgungsvarianten, die teurere passt sich ästhetisch sicherlich noch etwas besser in das orale Umfeld ein, kauen wird der Patient aber mit beiden Brückentypen können. Es fährt ja auch nicht jeder mit einem Mercedes zur Arbeit. Oftmals sind die öffentlichen Verkehrsmittel sogar schneller.

## Was bleibt ist der Eigenanteil

Ganz egal, für was für eine Versorgung der Patient sich nun entscheidet, der Eigenanteil bleibt ihm erhalten. Hat er sein Bonusheft vollständig über zehn Jahre geführt, und damit regelmäßige Zahnarztbesuche dokumentiert, kann er seinen Eigenanteil auf bis zu 30 % senken. Das können bei einer größeren Arbeit trotzdem immer noch einige Tausend Euro sein.

Wie können diese Kosten gesenkt werden? Auslandszahnersatz ist die Alternative. Durch die Senkung der Gesamtkosten der zahntechnischen Arbeit wird natürlich auch der Eigenanteil des Patienten geringer. Beziehen kann der Zahnarzt diesen Zahnersatz zum Beispiel von der MDH AG (Mamisch Dental Health AG Mülheim). Die MDH AG ist kein Billiganbieter, der Zahnersatz in Billiglohnländern einkauft und in Deutschland vertreibt.

Vielmehr hat die MDH AG ein Dentallabor in Mülheim und ein Labor in China, wo über 800 bestens ausgebildete chinesische Zahntechniker unter der Leitung von deutschen Zahntechnikermeistern produzieren. Durch die geringeren Stundenlöhne und die hocheffektive Arbeitsweise der chinesischen Techniker kann die MDH AG den Zahnersatz wesentlich preiswerter anbieten. Um die finanzielle Belastung des Patienten noch weiter zu senken, hat die MDH AG die Leistung der ZahnersatzsparenCard entwickelt.



Die ZahnersatzsparenCard

## ZahnersatzsparenCard – wie funktioniert das?

Die ZahnersatzsparenCard ist keine Zahnersatz-Zusatzversicherung, wie sie momentan überall angeboten wird. Vielmehr ist es ein Rabattsystem, mit dem der Patient bis zu 94 % seiner Zuzahlung bzw. seines Eigenanteils sparen kann. Hierfür muss der Patient nur einen Euro pro Monat bezahlen und erhält dann noch einmal 5 % auf den schon günstigen Zahnersatz der MDH AG. Hat sich der Patient für die ZahnersatzsparenCard entschieden, braucht er bei der nächsten Anfertigung von Zahnersatz seinem Zahnarzt nur die Nummer seiner Karte nennen, schon verringert sich sein Eigenanteil um die erwähnten 5 %.

So bekommt er, bei durchgehender Führung seines Bonusheftes und einer Regelversorgung, die Brücke fast ohne eigene Zuzahlung. Das ist für viele Patienten die einzige Möglichkeit, sich mit gutem Zahnersatz versorgen zu lassen, auch wenn nicht so viel Geld zur Verfügung steht. Um die ZahnersatzsparenCard zu bekommen, muss sich der Patient an die MDH AG wenden. Dies kann telefonisch oder auch per Internet geschehen. Die Unterlagen, eine Infobroschüre und ein Antragsformular werden ihm dann innerhalb weniger Tage zugesandt. Dieses Antragsformular füllt der Patient aus und schickt es wieder zur MDH AG. Da es sich nicht um eine Versicherung handelt, entstehen dem Patienten keine Wartezeiten oder Anspartezeiten. Die Leistungen der ZahnersatzsparenCard sind sofort nach der Vergabe der Kartenummer abrufbar. Bei diesem in der Branche einmaligen Rabattsystem gibt es keine Leistungs- oder Altersbeschränkungen. Außerdem gewährt die MDH AG eine Geld-zurück-Garantie, wenn der gelieferte Zahnersatz nicht gefällt.

Was es für den Patienten in Euro und Cent bedeutet, wenn er die ZahnersatzsparenCard hat und der Zahnersatz bei der MDH AG angefertigt wird, kann er beim Patientenservice erfahren. Weitere Preisvergleiche können Zahnarzt und Patient jederzeit bei dem Patientenservice der MDH AG erfragen. Denn es werden ja nicht nur Regelversorgungen in dem Labor in China angefertigt. Das MDH-Labor ist mit den neuesten Technologien

ausgestattet und bietet selbstverständlich auch Implantatarbeiten und Vollkeramikbrücken aus Zirkon an. Denn nicht jeder Patient ist ja mit einer Standardlösung einverstanden. Manchmal ist es auch aus zahnmedizinischer und zahntechnischer Sicht völlig unvernünftig, einem Patienten eine Regelversorgung einzugliedern. Schließlich kann der Zahnarzt sich den Befund für die Versorgung nicht passend extrahieren. Auch bei aufwendigem Zahnersatz kann der Patient dann von den günstigen Preisen der MDH AG profitieren und bei Verwendung der ZahnersatzsparenCard wieder den 5 %-Bonus einsparen. So lohnt sich der eine Euro pro Monat schon bei der ersten Krone, die für den Patienten angefertigt wird. Und da es, wie oben beschrieben, keine Wartezeiten oder Anspartezeiten gibt, kann der Patient schon vom Unterschreiben der ZahnersatzsparenCard richtig sparen.

## Zahnersatz muss bezahlbar bleiben

Kein Patient sollte die Praxis ohne den notwendigen Zahnersatz verlassen müssen. Schon gar nicht darf eine medizinisch notwendige Versorgung am Geld scheitern. Aber gerade die hohen Kosten schrecken viele Patienten ab oder treiben sie in die Arme von Zahnersatz-Zusatzversicherungen, wo sie dann Monate lang auf einen Leistungsanspruch warten müssen. Die Folgen sind oftmals noch größere Schäden am Kauapparat und immer wieder Enttäuschungen, wenn doch noch kräftig zugezahlt werden muss. Eine Zahnzusatzversicherung, die kurz vor dem Anfertigen einer notwendigen Versorgung abgeschlossen wird, bringt für den Patienten oftmals überhaupt nichts. Wenn man das Kleingedruckte in den Verträgen genau liest, stellt man schnell fest, dass die Versicherung nur für die zur Zeit des Vertragsabschlusses noch vorhandenen Zähne gilt. Fehlen also schon einige Zähne, so ist mit einer Leistung für den Ersatz dieser Zähne nicht zu rechnen. Es handelt sich also nur um eine Bestands-



Kostenvoranschläge werden individuell erstellt.

versicherung. Was schon fehlt, kann auch nicht mehr versichert werden. Die Frage nach preiswerteren Versorgungsformen hören wir fast täglich in der Praxis. Also sollten wir den Patienten dann in der Beratung auch etwas anbieten können.

Viele Zahnärzte, die schon seit Jahren beste Erfahrungen mit dem Zahnersatz und der Serviceleistung der MDH AG gemacht haben, informieren den Patienten schon im Vorfeld einer Behandlung über die Sparmöglichkeiten, die die ZahnersatzsparenCard der MDH AG bietet. So fällt es vielen Patienten wesentlich leichter, überhaupt erst einmal über die Anfertigung einer Brücke oder Prothese nachzudenken. Das ist vom Marketing her wesentlich besser, als den „Kunden“ Patient mit Höchstpreisen zu verschrecken und dann womöglich zu verlieren. Zahnersatz muss bezahlbar bleiben. Die ZahnersatzsparenCard bietet da eine gute Möglichkeit, um dem Patienten bezahlbaren Zahnersatz anbieten zu können.

## Weitere Informationen

### MDH AG

Schenkendorfstraße 29

D-45472 Mülheim / Ruhr

Telefon: +49 (0)208 4695990

Telefax: +49 (0)208 4669394

E-Mail: info@mdh-ag.com

Internet: www.mdh-ag.com

Internet: www.zahnersatzsparen.de