

Ruinöser Preiskampf geht uns alle an!
Von Dr. Sabine Köhler*

Die Rahmenbedingungen zahnärztlicher Behandlung in Deutschland unterliegen seit einiger Zeit einem kontinuierlichen Strukturwandel. Durch Liberalisierungen auf europäischer Ebene wurde verstärkter Wettbewerb im zahnärztlichen und ärztlichen Bereich gefördert. Damit einher ging die Öffnung des bis dahin geltenden Werbeverbotes für Ärzte und Zahnärzte. In den alten Bundesländern werden bezogen auf alle Praxen mittlerweile mehr als 50 Prozent aller Einkünfte nicht mehr über die Kassenzahnärztliche Vereinigung (KZV) vereinnahmt. Dazu kommt, dass mittlerweile 35 Prozent der zahnärztlichen Leistungen privat, das heißt, weder über die Gesetzliche noch über die Private Krankenversicherung finanziert werden. Bei unseren ärztlichen Kollegen liegt dieser Prozentsatz nur bei 21 Prozent (Quelle: Statistisches Jahrbuch 2010/2011 der Bundeszahnärztekammer).

35 Prozent privat finanzierte zahnärztliche Leistungen sind aber auch ein Marktsegment, in dem um den selbstzahlenden Patienten als Kunden gekämpft wird. Beim Handel mit eindeutig definierten Waren entwickelt sich üblicherweise im Spiel von Angebot und Nachfrage ein Wettbewerb um den Preis. Im Gegensatz zu einer Ware ist die Definition und Beschreibung einer höheren Dienstleistung, wie es die zahnärztliche Behandlung ist, für den einzelnen Patienten kaum möglich. Der Preiswettbewerb in Bezug auf die zahnärztliche Behandlung ist für den Patienten ein äußerst fragwürdiges Kriterium, denn er kann letztlich die wesentlichen Kriterien wie Qualität, Nachhaltigkeit oder Prognose einer Behandlung schlecht beziehungsweise nicht ermesen.

Dieser Umstand wird von Krankenkassen ausgenutzt, die sich Wettbewerbsvorteile verschaffen wollen, indem sie ihren Versicherten preisgünstigen Zahnersatz von Zahntechnikimporteuren offerieren oder mit billiger Professioneller Zahnreinigung (PZR) bei selektivvertraglich gebundenen Zahnärzten werben wollen. Privatversicherer wie die Ergo wollen ihre Ausgaben reduzieren, indem sie ihre Versicherten auffordern, Heil- und Kostenpläne im Internet über „2te Zahnarztmeinung“ an den billigsten Anbieter zu versteigern. In Kettenpraxen sieht sich der Patient ständig wechselnden Behandlern gegenüber; die Gewinnmaximierung der Betreibergesellschaft hat Vorrang vor vertrauensvoller und langjähriger Zahnarzt-Patienten-Beziehung. Von Internetplattformen wie „Groupon“ lassen Zahnärzte wie auch Ärzte Behandlungen zu Niedrigstpreisen anbieten, an denen natürlich auch noch die Plattformbetreiber partizipieren. Auch dies geschieht aus dem einzigen Grund, Patienten in die eigene Praxis zu locken, natürlich in der Hoffnung, lukrativere Behandlungen an den Mann oder die Frau zu bringen. Selektivverträge, Groupon, Bestdeal, Kettenpraxen, Zahntechnikimportfirmen – all dies gewinnt nur an Boden, weil es Zahnärzte gibt, die sich für so etwas hergeben. Gerne lassen sich diese Kollegen von Krankenkassen und Versicherern medienwirksam in Szene setzen und sind dafür bereit, zum Beispiel eine PZR absolut unter Preis zu verschleudern, nur um Patienten in ihre Praxen zu schleusen und damit natürlich auch ihre Scheinzahl zu erhöhen.

Man könnte darüber hinweg gehen und sagen, wer sich wirtschaftlich zugrunde richten will und sich eine Schnäppchen-Klientel in die Praxis lockt, der hat es nicht besser verdient. Leider hat diese Entwicklung aber weiter reichende Konsequenzen, die den anderen Kollegen nicht gleichgültig sein können und dürfen. Es wird hier eine Preisabwärtsspirale in Gang gesetzt, die auch seriös kalkulierende Zahnärzte unter Druck setzt und es ihnen immer schwerer macht, qualitätsvolle Arbeit und Zeit für menschliche Hinwendung zum Patienten mit der erforderlichen Wirtschaftlichkeit ihrer Praxis in Einklang zu bringen. Es etablieren sich am Markt Dumpingpreise, denen Widerstand entgegengesetzt werden muss.

Als Zahnärzte stehen wir selbstverständlich untereinander im Wettbewerb mit unserem fachlichen Wissen und unserer Empathie, mit unserem manuellen Können und der guten Organisati-

on unserer Praxen, unserer Verlässlichkeit in der dauerhaften Beziehung zu unseren Patienten und vielem mehr, was eine erfolgreiche Praxis ausmacht. Wir kalkulieren unsere Preise so, dass die notwendigen Modernisierungen erfolgen können, wir gut geschulte Mitarbeiterinnen gegenüber dem Niveau entsprechender Berufe gerecht entlohnen können, wir unser Fachwissen durch Fortbildungen auf dem Laufenden halten und als Freiberufler das Auskommen unserer Familien sichern und für unsere Rente vorsorgen. Zu Recht stellen wir uns in den wirtschaftlichen Vergleich zu entsprechend ausgebildeten Akademikern, die ähnliche finanzielle Risiken tragen müssen, um ihren Beruf ordnungsgemäß ausüben zu können. Das ist fairer Wettbewerb!

Die Patienten schenken ihrem eigenen Zahnarzt nach wie vor das volle Vertrauen und fühlen sich gut aufgehoben. Dieses wichtige Gut stellen wir unweigerlich zur Disposition, wenn wir uns einen ruinösen Preiswettbewerb aufdrängen lassen. Im ärztlichen Bereich kann man momentan sehr gut beobachten, wie der Kampf um die gerechte Honorierung, auf welchem Sektor er auch immer stattfindet, unvermeidbar zu Lasten der Patienten geht, die am Quartalsende erklärungslos abgewiesen werden, weil das Budget erschöpft ist.

Wenn heute 35 Prozent der zahnärztlichen Leistungen von den Patienten privat geschultert werden, gibt uns dies eine wertvolle Portion Unabhängigkeit von Kostenerstattern, die sich diese gerne zurückholen wollen. Wir müssen uns sehr bewusst sein, dass alle Einkommenszuwächse der vergangenen Jahre außerhalb der GKV realisiert wurden. Wir dürfen die Vorteile, die wir gegenüber der Ärzteschaft besitzen, nicht leichtfertig aufs Spiel setzen.

Wie die Entwicklung zeigt, hat der Deutsche Zahnarztverband (DZV) aus gutem Grunde seit Jahren nachdrücklich vor Selektivverträgen und anderen Konstrukten gewarnt, mit denen einzelne sich Vorteile verschaffen wollen. Vorteile, die einzelne für sich in Anspruch nehmen, die aber gravierend negative Folgen für den Berufsstand haben.

Es ist höchste Zeit, öffentlichkeitswirksame Aktivitäten zu starten und den Stellenwert unabhängiger Zahnarztpraxen nach außen zu kommunizieren. Die Kollegenschaft muss sich organisiert gegen den von einzelnen Zahnärzten in unerträglicher Ignoranz mit Unterstützung Dritter eröffneten ruinösen Preiswettbewerb zur Wehr setzen. Der Öffentlichkeit muss verdeutlicht werden, dass die unabhängigen Zahnarztpraxen in Deutschland für hohe fachliche Qualität, empathische dauerhafte und verlässliche Patientenbeziehungen und patientengerechte Gesundheitskommunikation in einem funktionierenden zahnärztlichen Netzwerk stehen. Die Patienten müssen erkennen, worin die Vorteile wirtschaftlich unabhängiger Zahnarztpraxen bestehen, die persönlich und verlässlich in bester Qualität für die Gesundheit ihrer Patienten arbeiten. Das hohe Gut der tragfähigen empathischen Zahnarzt-Patientenbeziehung soll in bekannter Weise erhalten bleiben und nicht den Marktinteressen Dritter geopfert werden.

*Dr. Sabine Köhler, Bergisch Gladbach, stellvertretende Vorsitzende des DZV – Deutscher Zahnärzte Verband e.V.