

# Deutscher Arbeitskreis für Zahnheilkunde (DAZ)



## Pressemeldung

### Zahnärzteverband DAZ warnt vor Verlust von Versorgungsqualität und zahnärztlicher Professionalität bei Billigzahnersatz

Köln, 16.10.2006 - Einen Verlust von Versorgungs- und Betreuungsqualität befürchtet der Deutsche Arbeitskreis für Zahnheilkunde (DAZ) bei der Umsetzung der zahnärztlichen Franchisesysteme auf Discount-Basis, die derzeit beworben werden. Ärztliche Versorgung, die das Sorgen begrifflich einschließt, hat untrennbar etwas mit der umfassenden Betreuung des Patienten zu tun. Wenn jedoch die zahnärztliche Leistung unter dem Gesichtspunkt des Niedrigpreises in Anspruch genommen wird, wird sie nahezu zwangsläufig auf wenige technische Anteile bei der Zahnersatzherstellung reduziert. Statt der eigentlich hochkomplexen und höchst individuellen Zahnersatzversorgung gibt es bei Discountern in der Regel nur eine Teilleistung. Somit ist die Versorgungsqualität unter diesen Bedingungen der vermutete Verlierer Nr. 1.

Den Patienten sieht der DAZ als den Verlierer Nr. 2. Der Patient, der dem Billigversprechen folgt, befindet sich durch das Anpreisen bester Technik und Organisation im guten Glauben, eine billigere, aber keine schlechtere Leistung zu erhalten und auch im Sinne seines Betreuungsanspruchs vollwertig behandelt zu werden. Tatsächlich wird er sich aber bei den allermeisten Zahnersatzarbeiten einem erhöhten Verkaufsdruck für über die Regelleistung hinausgehende Zusatzleistungen ausgesetzt sehen. Der Verkauf derartiger Zusatzleistungen sichert über eine Mischkalkulation üblicherweise die wirtschaftliche Basis eines Discount-Systems. Eine wirkliche Ersparnis für den Patienten dürfte es daher höchst selten geben. Auch der Slogan „Zahnersatz zum Nulltarif“ verschleiert nur, dass die entstehenden Kosten durch die Krankenkassenbeiträge aller Versicherten getragen werden und somit nichts „zum Nulltarif“ erbracht wird.

Verlierer Nr. 3 sind vermutlich die Zahnärzte, die sich als Franchisenehmer selbst einem erheblichen Kostendruck aussetzen. Bei ausschließlicher Erbringung der beworbenen (Regel-)Leistungen kann kaum ein Zahnarzt auf Dauer kostendeckend arbeiten. Daher stehen sie zwangsläufig sowohl unter extremem Akquise- und Verkaufszwang als auch unter großem Zeitdruck während der Behandlung, um die Franchisegebühren überhaupt aufbringen zu können. Die ärztliche Professionalität wird wohl merkantilen Zwängen geopfert werden müssen.

Verlierer Nr. 4 wird nicht zuletzt das deutsche Zahntechnikerhandwerk sein, das qualifiziert, ortsnah und flexibel in der Lage ist, individuelle Arbeiten jeder Art selbst in problematischen Konstellationen anzufertigen. Auch Techniker brauchen für ihre Wirtschaftlichkeit eine Form von Mischkalkulation: Die einfachen, wenig individuellen Arbeiten subventionieren üblicherweise die Problem- und Komplikationsfälle. Werden die Standardfälle nun im Ausland erledigt, können die schwierigen, aufwändigen und kompetenzfordernden Arbeiten, jedenfalls zu den gegebenen Kassenbedingungen, kaum noch in Deutschland gefertigt werden. Durch eine solche Vergabestrategie berauben sich die Zahnärzte eines dringend notwendigen Partners für vielfältige und komplexe Zahnersatzversorgungen.

Der letzte Verlierer dürften schließlich die Franchisegeber selbst sein, wenn nämlich irgendwann die unter Vertrag stehenden Zahnärzte merken, welche unerfüllbare und ineffiziente Rolle sie spielen. Der Deutsche Arbeitskreis für Zahnheilkunde (DAZ) rät allen Zahnärzten dringend davon ab, sich in eine derart unkalkulierbare Abhängigkeit zu begeben. Zugleich rät er auch allen Patienten, sich rechtzeitig vor einer Behandlung „zum Nulltarif“ sorgfältig über mögliche Risiken und Nebenwirkungen zu informieren.

#### Weitere Informationen:

**Dr. Celina Schätze, Stellv. DAZ-Vorsitzende**  
Tel. 030/8264232, Fax 030/89735295

#### **Deutscher Arbeitskreis für Zahnheilkunde (DAZ)**

Belfortstr. 9, 50668 Köln, Tel 0221/973005-45, Fax 0221/7391239, [daz.koeln@t-online.de](mailto:daz.koeln@t-online.de), [www.daz-web.de](http://www.daz-web.de)