

Kasse schützt vor Krise

Deutsche Zahnärzte klagen nicht über Umsatzeinbußen

Bei amerikanischen Zahnärzten führte die Weltwirtschafts- und Finanzkrise zu erheblichen Umsatzeinbußen. So wurden im Krisenjahr 2009 in den USA rund zehn Prozent weniger Behandlungen durchgeführt als im Vorjahr. In Deutschland scheint die Krise an den Praxen bislang relativ spurlos vorübergegangen zu sein. Einer der Hauptgründe dafür ist wohl auch, dass mehr als 90 Prozent der Deutschen gesetzlich krankenversichert sind.

Das Internetportal www.zwp-online.de (Zahnarzt Wirtschaft Praxis) führte im Februar eine Befragung zur wirtschaftlichen Situation der deutschen Zahnarztpraxen durch und kam zu einem klaren Ergebnis: Mehr als 90 Prozent der befragten Praxisinhaber gehen davon aus, dass ihr Umsatz 2010 gleich bleiben oder sogar steigen wird. Nur 8,6 Prozent rechnen mit sinkenden Umsätzen. Der Autor, Prof. Dr. Thomas Sander, kommt zu dem Ergebnis, dass das „Produkt Zahnmedizin“ eine Sonderstellung bei den Konsumgütern einnimmt. Anders als bei anderen langlebigen Wirtschaftsgütern hielten sich die „Verbraucher“ bei Zahnersatz auch in wirtschaftlich schlechteren Zeiten nicht zurück. In der Zahnmedizin sei, wie im gesamten Gesundheitsbereich, mit überproportionalen Nachfragesteigerungen zu rechnen. Die Preiselastizität, also der Zusammenhang zwischen Preis und Nachfrage, sei bei Zahnersatz gering. Dies habe zur Folge, dass die Nachfrage unabhängig von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen konstant bleibt, schreibt [zwp-online](http://zwp-online.de). Die Krise könne für die Zahnärzte sogar eine Chance sein. So habe sich in den letzten Monaten die Werteorientierung der Verbraucher verändert. Sie verzichten auf Überflüssiges, konsumieren bewusster und setzen auf Qualität statt auf Quantität, berichtet [zwp-online](http://zwp-online.de) unter Berufung auf die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK).

Patienten wollen den Stempel

Auch der Straubinger Zahnarzt Dr. Holger Klinge kann sich über Umsatzrückgänge nicht beklagen. „Die Leute kommen trotz Krise in die Praxis, schon wegen des Stempels im Bonusheft“, berichtet er. Wenn dann eine größere Zahnersatzbehandlung



Abbildung: aaron stein/fotolia.com

Die Wirtschaftskrise hat in den USA auch bei den Zahnärzten zu Umsatzeinbußen geführt. In den deutschen Praxen ist davon bislang nichts zu spüren.

ansteht, entschieden sich die meisten Patienten für hochwertige Versorgungen. „Es kommt natürlich sehr darauf an, den Patienten die Vorteile der auf den ersten Blick teureren Lösung zu erläutern.“ Klinge begrüßt auch, dass es bei der KZVB seit vier Jahren die Zahnarzt-Zweitmeinung gibt. Zahnersatz sei eine Investitionsentscheidung. Man müsse akzeptieren, dass einige Patienten davor eine zweite Meinung hören möchten. „Es ist allemal besser, diese Patienten gehen zum Beratungszahnarzt der KZVB als auf dubiose Internetseiten, auf denen Heil- und Kostenpläne versteigert werden“, so Klinge.

Zuzahlungsverbot geknackt

Dr. Martin Reißig, stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der KZVB, sieht im Nebeneinander von BEMA- und Privatleistungen den Hauptgrund dafür, dass die bayerischen Zahnärzte bislang relativ unbeschadet durch die Krise gekommen sind. „Das System der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) sorgt dafür, dass die Menschen regelmäßig in die Praxis kommen und nicht erst, wenn sie Schmerzen haben und sich die Behandlung nicht mehr aufschieben lässt.“ Zudem habe die KZVB in den letzten Jahren eine ganze Reihe von Zusatzverträgen mit Krankenkassen abgeschlossen, die zusätzliches Geld ins System bringen. Als Beispiel nennt Reißig

den Endo-Vertrag mit dem BKK-Landesverband. „Mit dieser Vereinbarung konnten wir erstmals das Zuzahlungsverbot knacken. Das ist deutschlandweit einmalig“, betont der KZVB-Vize. Auch die Patienten würden davon profitieren, wenn sie zu aufwendigen Endo-Behandlungen einen Zuschuss von ihrer Krankenkasse bekommen. Wie empfänglich die Deutschen für Zuschuss-Modelle seien, habe die Abwrackprämie gezeigt. Reißig ist überzeugt, dass der Endo-Vertrag die Nachfrage nach dieser Versorgungsform deutlich erhöhen wird. Gerade aufgrund des Rückgangs der Karies sei es wichtig, den Zahnärzten neue Erwerbsquellen zu erschließen. Ein Schritt in diese Richtung ist der PAR-Vertrag mit der Signal Iduna IKK. Er hat laut Präambel das Ziel, „eine nachhaltige Verbesserung der ambulanten Versorgung im Teilbereich Parodontologie durch eine der systematischen Parodontitis-Behandlung vorangehende optimierte Behandlung und eine adäquate Sekundärprävention sicherzustellen, das gesundheitsbewusste Verhalten der von Parodontitis betroffenen Patienten zu stärken und die Mundgesundheit zu fördern“.

Reißigs Vorstandskollege Dr. Janusz Rat verweist darauf, dass es der KZVB gelungen ist, die Stagnation bei den Punktwerten zu überwinden. Seit dem Jahr 2005 steigen die Punktwerte in Bayern bei allen Kassenarten wieder kontinuierlich an (siehe Grafik). Doch dazu bedurfte es intensiver Verhandlungen mit den Kassenvertretern. „Wir mussten buchstäblich um die letzte Kommastelle feilschen“, berichtet Rat. Allerdings dürfen die Punktwerte laut Gesetz nicht stärker steigen als die Grundlohnsumme. „Dieses planwirtschaftliche Steuerungsinstru-



Foto: KZVB

Dank gesetzlicher Krankenversicherung kommen die Patienten auch in Krisenzeiten in die Praxen.



Seit 2005 sind die KZVB-Punktwerte bei allen Kassen stetig gestiegen. Die Grafik zeigt die Entwicklung bei den Primärkassen, zu denen auch die AOK Bayern mit ihren 4,2 Millionen Versicherten gehört.

ment aus dem Jahr 1993 muss endlich weg“, fordert Rat. Die Punktwerte müssten mindestens so stark steigen wie die Praxiskosten.

Zweiter Gesundheitsmarkt wächst

Wenn man wissen will, wie es um einen Wirtschaftszweig steht, lohnt immer auch ein Gespräch mit den Banken. Elisabeth Renner, die bei der Commerzbank für die Heilberufe zuständig ist, sieht bei ihrer Klientel großes Potenzial. „Zahnärzte entwickeln sich immer mehr zu hervorragenden Beratern. Sie haben gelernt, dass man den Patienten vom Sinn einer Therapie überzeugen muss. Dann ist er auch bereit, Geld dafür auszugeben.“ Auch die Bankerin hält das Nebeneinander von GKV- und Privatliquidation für zukunftsweisend. „Aus meiner Erfahrung kann ich nur sagen, dass Kassenpatienten für viele Praxen überlebenswichtig sind“, so Renner. Allerdings habe der Anteil der Privatleistungen an den Umsätzen der Praxen in den letzten Jahren stark zugenommen. Ein Ende dieser Entwicklung sei nicht in Sicht. „Der zweite Gesundheitsmarkt hat enormes Potenzial. Es kommt auf die Zahnärzte an, ihn zu erschließen.“ Auch Bruno Höfter, Niederlassungsleiter der Apobank in München, ist zuversichtlich, wenn es um die Zahnärzte geht: „Die Einzelpraxis ist und bleibt das Fundament der zahnmedizinischen Versorgung. Allerdings muss sie heute top organisiert sein und wie ein modernes Unternehmen geführt werden. Die Zahnärzte müssen sich künftig aber auch stärker vernetzen und zum Beispiel gemeinsam Marketing betreiben. Dann können sie auch wirtschaftlich bestehen“, sagte er in einem Interview mit der KZVB.

Leo Hofmeier