

Zahnmedizin Schweiz: quo vadis?

Gastkommentar

In den vergangenen Jahren ist unser gut funktionierender zahnärztlicher Binnenmarkt erheblich aus dem offensichtlich ziemlich labilen Gleichgewicht geraten.

Bis anhin haben verschiedene Statistiken und Untersuchungen gezeigt, dass Angebot und Nachfrage sich in etwa die Waage halten, dass bei den Patienten eine hohe Akzeptanz und Zufriedenheit mit ihrem Zahnarzt vorherrscht und dass die Schweiz zahnmedizinisch gut bis sehr gut versorgt ist.

Der freie Personenverkehr im EU-Raum und die darauf folgende Einwanderungswelle hat in kürzester Zeit zu einer dramatischen Zunahme von Leistungserbringern in unserem Binnenmarkt geführt.

Diese neue Situation führt bei einer Minderheit in unserem Berufsstand zu Verhaltensänderungen, die uns längerfristig schweren Schaden zufügen können:

Die Preisdumper: Die echten arbeiten zu wirklichen Billigpreisen, die nicht mehr rentabel sein können. Damit regelt sich diese Gattung von selbst, allerdings nicht ohne einen erheblichen politischen Flurschaden zu hinterlassen (Forderungen nach Tarifsenkungen)! Die unechten (die Mehrheit!) gaukeln Billigpreise vor, (über-)kompensieren aber mit Leistungsausweitung und numismatischer Auslegung des Tarifes. Damit betrügen sie sowohl Patienten wie auch Kollegen. Durch dieses Verhalten droht ein nicht wieder gutzumachender Imageverlust des ganzen Berufsstandes, außerdem folgt der Ruf nach Tarifsenkung auf dem Fuße (siehe Forderung Preisüberwachung!).

Die 90-Täger: Das sind Grenzgänger, die in Deutschland ihre Kassenpraxis aufgrund der reduzierten Globalbudgets nicht mehr ganzjährig auslasten können und bei uns ihr politisch beschnittenes Einkommen durch tagesweise Präsenz in Gemeinschaftspraxen aufzubessern suchen (auch Österreich ist übrigens davon betroffen). Wer garantiert die Nachbetreuung und allfällige Notfall- und Garantie-

behandlungen bei deren Absenz oder Abreise?

Zum Schluss *die großen Werber:* Keine Selbstanpreisung zu peinlich, keine Publi-reportage zu viel. Einige haben gar die moderne Zahnmedizin neu erfunden, sind

Meister in Esthetic Dentistry und behan-

deln nur die Schönen und Reichen. Seit neuestem glaubt diese Gattung sogar das wirtschaftliche Denken in unserer Branche erfunden zu haben! Vor lauter Wirtschaftlichkeit droht deren Zahnmedizin allerdings zu einem Lifestyle-Business zu verkommen, in welchem Gewinnoptimierung und Ästhetikwahn oberste Maximen sind. Kleine Zwischenfrage: Wer bezahlt eigentlich diese zum Teil immensen Werbebudgets?

Wie sollen wir uns in diesem veränderten Umfeld verhalten? Konzentrieren wir uns auf das Wesentliche: Pflegen wir unsere Patienten, pflegen wir die Qualität und klären wir vor allem den einzelnen Patienten auf, was das bedeutet. Nur so vermeiden wir die Entstehung einer Zweiklassen-Zahnmedizin, wie sie in USA vor 25 Jahren aus denselben Veränderungen hervorgegangen ist.

Ich wünsche Ihnen allen einen wunderschönen Herbst.

Ihr Max Flury



Foto: Archiv

Max Flury, Horgen (ZH, Schweiz)