

# Zahnersatz oder Anschaffungen – Warum Patienten ihre HKP nicht bearbeiten lassen

| Holger Kusch

*„... dem zahnmedizinischen Befund wird unter Berücksichtigung der Zahnersatz-Richtlinien ein Befund dieser Festzuschuss-Richtlinien zugeordnet. Die dem jeweiligen Befund zugeordnete zahnprothetische Versorgung orientiert sich an den zahnmedizinisch notwendigen zahnärztlichen und zahn-technischen Leistungen, die zu einer ausreichenden, zweckmäßigen und wirtschaftlichen Versorgung mit Zahnersatz einschließlich Zahnkronen und Suprakonstruktionen nach dem allgemein anerkannten Stand der zahnmedizinischen Erkenntnisse für den jeweiligen Befund gehören.“*

Sie als Zahntechnikerin und Zahntechniker kennen diesen Passus aus der Präambel der BEL II. Was aber heißt das für den täglichen Umgang mit Patienten?! Die Zahnarztpraxis erstellt Befunde und daraus resultierend Heil- und Kostenpläne nach den vorgegebenen Richtlinien. Der Patient trägt den HKP zur Kasse und ... tja, und was dann? Folgende drei Möglichkeiten ergeben sich:

- Die Zahnarztpraxis hat Glück und der Patient vereinbart die Präparationstermine für die geplante Arbeit.
- Die Zahnarztpraxis hat etwas weniger – aber immer noch Glück, und der Patient kommt zurück und erklärt, dass der Eigenanteil viel zu hoch sei

und dass der Behandler doch bitte etwas an den Kosten verändern solle, da sonst die Arbeit nicht in Angriff genommen werden kann.

- Sie haben kein Glück und der Patient kommt nicht mehr in die Praxis Ihres Kunden zurück, sondern hat sich entschieden, deren Kollegen aufzusuchen, um eine zweite Meinung einzuholen oder entscheidet aus finanziellen Erwägungen, die notwendige Versorgung zu verschieben oder gar nicht zu realisieren.



Über die erste Variante brauchen wir uns keine weiteren Gedanken zu machen, denn hier bekommt der Patient einen Zahnersatz, der, wenn in einem deutschen Meisterlabor gefertigt, weit über die Anforderungskriterien (ausreichend, zweckmäßig, wirtschaftlich) hinausgeht. Diese Tatsache ist unbestritten, da sich das deutsche Zahntechniker-Handwerk in den vergangenen Jahrzehnten immer höhere Standards gesetzt und erreicht hat. Ob diese hohe Leistung, die die Behandler – ob zu Recht oder Unrecht – einfordern, mit BEL II-Sätzen zu bezahlen ist, werden wir später noch einmal beleuchten.

Interessanter wird schon der reduzierte Glücksfall. Immerhin kommt der Patient oder die Patientin noch einmal zurück in die Praxis und gibt dem Zahnarzt die Chance der preislichen Nachbesserung. Wir unterstellen hier einmal, dass weder bei der Legierung noch bei der Konstruktion „Luft“ zu Änderungen bleibt. Natürlich kann die Zahnarztpraxis ihr Behandlungshonorar kürzen, um dem Patienten eine Versorgung zu ermöglichen, was aber kaufmännisch nicht sinnvoll ist. Aber trotzdem macht die Praxis dem Patienten – der aber jetzt, wo er den Preis verhandelt, unbedingt als KUNDE zu betrachten ist – ein aus seiner Sicht verbessertes Angebot. Das reicht dem Kunden aber noch nicht! Nun beginnt das Gespräch oder besser die Verhand-