

Eine sinnvolle Ergänzung zu deutschem Zahnersatz

| Holger Kusch

In Ihrer Praxis erstellen Sie Befunde und daraus resultierend Heil- und Kostenpläne nach den vorgegebenen Richtlinien. Doch nicht immer entscheidet sich der Patient dann auch wirklich für die geplante Versorgung oder feilscht mit Ihnen um den Preis. Zahnersatz aus dem Ausland von UDS ist keine Konkurrenz zum deutschen Meisterlabor, sondern eine sinnvolle Ergänzung der Produktpalette, um auch den Menschen eine Versorgung anbieten zu können, die sonst durchs Raster fallen würden.

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 Zahnarzt kennen diesen Passus aus der Präambel der BEL II. Was aber heißt das für Ihren täglichen Umgang mit Patienten? Sie erstellen Befunde und daraus resultierend Heil- und Kostenpläne nach den vorgegebenen Richtlinien. Der Patient trägt den HKP zur Kasse und was dann? Entweder Sie haben Glück und der Patient vereinbart die Präparationstermine für die geplante Arbeit oder Sie haben etwas weniger – aber immer noch Glück –, und der Patient kommt zu Ihnen und erklärt, dass der Eigenanteil viel zu hoch sei und Sie doch bitte etwas an den Kosten verändern sollen, da sonst die Arbeit nicht in Angriff genommen werden kann. Vielleicht haben Sie aber auch kein Glück und der Patient kommt nicht

mehr in Ihre Praxis, sondern hat sich entschieden, Kollegen von Ihnen aufzusuchen, um eine zweite Meinung zu haben oder er 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 hinausgeht. Diese Tatsache ist unbestritten, da sich das deutsche Zahntechnikerhandwerk in den vergangenen Jahrzehnten immer höhere Standards gesetzt und erreicht hat. Ob diese hohe Leistung, die Sie 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 Ihre Praxis und gibt Ihnen die Chance der preislichen Nachbesserung. Wir unterstellen hier einmal, dass weder bei der Legierung noch bei der Konstruktion „Luft“ zu Änderungen bleibt! Natürlich können Sie Ihr Behandlungshonorar kürzen, um dem Patienten eine Versorgung zu ermöglichen, was aber kaufmännisch nicht sinnvoll ist. Aber



Holger Kusch, geschäftsführender Gesellschafter von UDS United Dental Service.

trotzdem machen Sie ein aus Sicht des Patienten – der aber jetzt, wo er den Preis verhandelt, unbedingt als Kunde zu betrachten ist – verbessertes Angebot. Das reicht dem Kunden aber noch nicht! Nun beginnt das Gespräch oder besser die Verhandlung mit dem Labor unter dem Druck, dass entweder der Preis reduziert

wird oder die Arbeit für beide verloren ist! Es wird über Sinn und Unsinn einer Preisreduktion diskutiert und schließlich über den Weg der „Mischkalkulation“ oder „Kulanz“ der Kunde (früher Patient) zufriedengestellt. Super – jetzt haben wir einen Gewinner und zwei Verlierer!

Gewinner und Verlierer

In Ihrer Praxis mit Kassenzulassung sind Sie Restriktionen unterworfen, die Ihnen in diesem Bereich schon lange keine kostendeckende Kalkulation erlauben. Sie sind also aus rein wirtschaftlicher Sicht auf einen nicht unerheblichen Anteil privat versicherter Kunden, Eigenleistungen und auf Zahlungen angewiesen. Diese wichtigen Säulen einer gesunden Praxis bedingen allerdings auch verkäuferisches Geschick in der Verhandlung mit dem mündigen Patienten, weil er eigene finanzielle Mittel in die Zahngesundheit