



IM NORDEN VIEL NEUES

Ein Beitrag von Magdalena Schöne und Dr. Maizam Khoschdell

Das vorweihnachtliche Hamburg bildete am 9. und 10. Dezember 2022 wieder einmal die Kulisse für die jüngste Ausgabe des Young Orthodontists Kongress. In gewohnter Weise fanden sich unter den Teilnehmern viele junge Kieferorthopäden und konnten in zahlreichen Fachvorträgen wertvolle Impulse rund um unternehmerische sowie berufspolitische Themen durch etablierte Kollegen gewinnen.

Das aktuell jüngste BDK-Vorstandsmitglied, Dr. Moritz Förch, leitete in den Kongress des Jahres 2022 mit einem Kurzvortrag ein. In diesem hielt er fest, dass das Qualitätsmonopol in der Kieferorthopädie insbesondere die jungen Fachzahnärzte und sicher nicht irgendwelche Aligneranwender halten. Und dies werde und sollte auch zukünftig so bleiben.

Alignergeschäft, Kostendruck, DMS 6

Darauffolgend leitete der 1. Bundesvorsitzende des BDK, Dr. Hans-Jürgen Köning, seinen Vortrag mit der Frage: „Wie sieht die Zukunft des schönsten Berufs der Zahnmedizin aus?“ ein. Das einzig nervige an dem Beruf sei das ganze bürokratische „Gedöns hintendran“. Man sei als Patient und Kieferorthopäde in den letzten Jahren mit Alignern zugeschüttet worden. Dies käme einer „Smile-Inflation über Internetvertrieb“ gleich. Jedoch sei ein Anbieter nach dem anderen in der Vergangenheit insolvent gegangen und vom Markt verschwunden. Dr. Smile und PlusDental seien aktuell die Hauptanbieter. PlusDental sei kürzlich von Straumann übernommen worden. Laut der Prognose von Straumann werde das „Alignergeschäft“ ebenso ertragreich sein wie das „Implantatgeschäft“.

Dr. Köning bezog sich weiterführend auf die EOS-Tagung des Jahres 2022 in Zypern. Onlinehandel mit Alignern sei kein deutsches, sondern vielmehr ein europäisches Problem. Die EFOSA mache aktuell als Dachorganisation der europäischen kieferorthopädischen Berufsverbände Druck auf die Straumann Gruppe.

Bezüglich der Vereinbarung von privatärztlichen Leistungen müssten eigentlich seit dem 1. Januar 2023 die neuen Formulare von den Abrechnungsprogrammen ausgeliefert werden.

Als großes Problem beschrieb Dr. Köning, dass die Kosten für die Praxen im letzten Jahr um weit über 10 Prozent gestiegen seien. Auch wenn die Punktwerte im Jahr 2023 um 2 Prozent steigen würden, reiche das lange nicht aus. Außerdem zeigte der Referent die Ergebnisse der 6. Deutschen Mundgesundheitsstudie, gemäß denen es keine kieferorthopädi-

sche Überversorgung gibt. Nach Vorstellung einiger Patientenfälle aus seiner Praxis beendete er seinen Vortrag mit einem Aufruf an den kieferorthopädischen Nachwuchs: „Suchen Sie sich später Ihre eigenen Werkzeuge zusammen. Jeder Kieferorthopäde hat seinen eigenen Werkzeugkoffer!“

Behandlungsvertrag aus juristischer Perspektive

Dr. Moritz Förch kommentierte den Vortrag im Rahmen der Überleitung zum nächsten Vortrag mit allerhand Fragen: „Wie lange können wir denn überhaupt noch außervertragliche Leistungen abrechnen? Was kommt denn in Zukunft mit den ganzen Aligneranbietern auf uns zu? Und warum sollte man als junger Fachzahnarzt überhaupt in den BDK eintreten? Mit einem Arm in Richtung des nächsten Referenten zeigend, verwies er auf Stephan Gierthmühlen. Der passionierte Geschäftsführer des BDK sei der personalisierte Grund, dem Berufsverband beizutreten.

Dieser startete sodann mit seinem Vortrag zum Thema „Vereinbarungen in der Praxis aus der juristischen Perspektive“. Wenn ein Patient in eine Praxis kommt, denke der Jurist: „Ah, Anbahnung eines Vertragsverhältnisses.“ Der Behandlungsvertrag entstehe letztendlich durch die reine Inanspruchnahme der Behandlung. Der Vertrag entstehe also eigentlich bereits durch schlüssiges Verhalten. Für den Behandlungsvertrag brauchen wir Kieferorthopäden also eigentlich keine Schriftform. Für die Datenschutzvereinbarung brauchen wir rechtlich gesehen eigentlich auch keine Schriftform. Weiterführend fragt der Referent die Teilnehmer, ob jemand wisse, was denn Schriftform eigentlich bedeute. Unterschriften auf dem iPad seien eigentlich keine Schriftform, sondern eine qualifiziert elektronische Signatur. E-Mails und Unterschrift auf dem Tablet stellen also eigentlich Textform dar. Man muss sich klarmachen: Wo brauche ich Schriftform und wo nicht?

Außerdem stelle es ein Problem dar, wenn man den Patienten ein bestimmtes Ergebnis verspreche. Das Einzige, was wir als Ärzte einhalten müssen, ist eine standardgerechte Durchführung der Behandlung. Ergebnissimulationen darf und sollte man nicht versprechen. Der Behandlungsver-



trag stelle stets nur einen Dienstvertrag und keinen Werkvertrag dar. Ausfallhonorar kann man auch in den schriftlichen Behandlungsvertrag aufnehmen. Der Bundesgerichtshof hat sich letztes Jahr damit beschäftigt. Ausfallhonorar geht nur bei Annahmeverzug (selbst verschuldet). Außerdem ist auch die Appellwirkung einer Terminausfallvereinbarung häufig sehr wirksam.

Wichtig bei der Behandlung von Privatpatienten sei, dass diese letztlich die Vertragspartner sind und wir Kieferorthopäden nicht für die jeweilige Versicherung verantwortlich. Man muss das nur im Plangespräch klarstellen. Es ist häufig keine Krankheitskostenvollversicherung 1. Klasse. Die Ablehnungen der Privatversicherungen liegen bei ca. 30 Prozent.

Bezüglich der Vereinbarung außervertraglicher Leistungen sei es wichtig, klarzustellen, dass es mit den Mitteln des BEMA möglich ist, eine standardgerechte Behandlung durchzuführen und gute Behandlungsergebnisse zu erzielen. Man müsse den Patienten auf jeden Fall schriftlich darüber aufklären. „Wir können es vielleicht ein bisschen schneller, wir können es optisch unauffälliger und wir können es eventuell komfortabler.“ Man dürfe die Kassenleistung jedoch niemals schlechtreden. Man müsse seine Werkzeuge erklären, Wertungen hätten aber in der Aufklärung nichts verloren. Grundsätzlich müsse man über alle Behandlungsalternativen aufklären, auch über Dinge, die man selbst gar nicht anbietet. Auch wenn einige Behandlungsmöglichkeiten keine GKV-Leistung darstellen, wie zum Beispiel die Funktionsanalyse, müsse man sie erklären.

Stadtpraxis versus Landpraxis

Als nächstes berichteten Dr. Philipp Gebhardt (Berlin) und Dr. Maizam Khoschdell (Vechta) gemeinsam über ihre Erfahrungen in der Stadt bzw. auf dem Land. Insbesondere das Thema Marketing sei nicht nur in der Stadt mittlerweile sehr wichtig, so Dr. Khoschdell. Auch auf dem Land müsse man auf sich aufmerksam machen. Denn die Konkurrenz gibt es mittlerweile nicht nur in der Großstadt.

Approximale Schmelzreduktion

Nach der Mittagspause folgte ein Vortrag der Londoner Kollegin Dr. Arti Hindocha, Sekretärin der EFOSA, zum Thema approximale Schmelzreduktion.

Stephan Gierthmühlen sei seit Kurzem der legale Berater der EFOSA, welche als Dachgesellschaft über 11.000 Kiefer-

orthopäden vertrete. Die EFOSA habe aktuell eine große Kampagne gegen DIY Orthodontics auf den Weg gebracht.

Dr. Hindocha führe approximale Schmelzreduktion immer erst gegen Ende der Behandlung durch und rät davon ab, bei ausgeprägten Engständen zu intervenieren. Im posterioren Bereich inseriere sie vor Durchführung gerne Separationsgummis, im anterioren Bereich sei der Einsatz von Wedges häufig hilfreich. Sie startet zunächst meist mit 0,6 mm schmalen Streifen, damit die Patienten sich an das Gefühl der Politur gewöhnen können. Ein Befeuchten der Streifen verbessere das Gleiten.

Erfahrungsaustausch Praxisverkauf

Als letztes folgte der Vortrag des Referenten Dr. Stefan Schmidt (Kassel), welcher vor Kurzem seine Praxis verkauft hat und dem jungen Publikum von seinen Erfahrungen berichtete. Die beste Strategie sei immer die flexibelste. Man könne noch so viel planen, am Ende komme es immer anders, als man gedacht habe. Selbstständigkeit heiße außerdem nicht umsonst SELBST und STÄNDIG. Wichtig sei es, zu verstehen, dass wir als Kieferorthopäden nur wenige seien, nur ein paar Nasen. Wir müssen zusammenhalten.

Nach einer regen abschließenden Gesprächsrunde mit den anwesenden Referenten und BDK-Vorstandmitgliedern endete die diesjährige Veranstaltung. Im nächsten Jahr soll sie in einer neuen Location stattfinden.

Mehr dazu in Kürze hier: www.young-orthodontists.de



PATIENTEN LIEBEN GBT

DIE «GUIDED BIOFILM THERAPY» **GBT** IST EIN EVIDENZBASIERTES, INDIKATIONSORIENTIERTES, SYSTEMATISCHES UND MODULARES PROTOKOLL FÜR PRÄVENTION, PROPHYLAXE UND THERAPIE.



"I FEEL GOOD"

- ▶ NUR DAS ALLERBESTE FÜR MEINE PATIENTEN
- ▶ NUR DIE SCHWEIZER ORIGINALE

EMS ⁺
MAKE ME SMILE.