

Nr. 10 Statement



„Wir unterliegen nicht allein den Gesetzen der Marktwirtschaft“

DR. MICHAEL SERENY • Präsident der Zahnärztekammer Niedersachsen

Wissen Sie noch, seit wie vielen Wochen es Weihnachtsmänner aus Schokolade in den Läden zu kaufen gibt? Gefühlt schon deutlich zu lange. Einen echten Grund, sie sehr frühzeitig einzukaufen, gibt es nicht, bislang reichten sie immer noch bis lange nach Weihnachten, und da wurden sie sogar billiger.

Welch ein Glück, dass es solche jahreszeitlich bedingten Angebote in unseren Praxen nicht gibt, sieht man von den wenigen „Sonderangeboten“ ab, mit denen gelegentlich die professionelle Zahnreinigung, das Inlay oder das Implantat an den Mann/die Frau oder besser in den Mund gebracht werden soll. Nein, unser Angebot sind Dienstleistungen höherer Art, die nicht in allem den Gesetzen der Marktwirtschaft unterliegen. Eine PZR könnte man ja noch verschenken, es gibt sicher wenige, die keinen Bedarf dafür hätten, aber bei anderen medizinischen Leistungen wie dem Inlay („welchen Zahn darf ich denn dafür aufbohren?“) oder dem Implantat („welchen Zahn sollen wir denn dafür ziehen?“) sieht es schon anders aus. Welchen Aufschrei gab es zu Recht, als in Diskotheken Schönheitsoperationen verlost werden sollten! Marketing in unserem Bereich muss sich deutlich von der Waschmittelreklame oder dem für das Kult handy unterscheiden. Es gibt für uns nicht zu wenig Arbeit, sondern nur zu wenig Geld.

Wir stehen mit unseren Praxen genau an der Nahtstelle von Markt und Ethik und das kann sehr wehtun. Die Budgetproblematik ist nur ein Beispiel dafür, dass wir uns oft selbst ausbeuten, um bei begrenzten Mitteln das Versprechen der Politiker und der Krankenkassen von unbegrenzten Leistungen für unsere Patienten zu erfüllen. Am Ende des Geldes ist leider immer häufiger noch etwas Quartal übrig. Unglaublich dreist, dass wir uns dann auch noch vorwerfen lassen müssen, wir könnten nicht bis zwölf rechnen und sollten uns das Geld besser einteilen. Und dieser Vorwurf von Politikern, die schon seit Jahrzehnten keinen ausgeglichenen Haushalt mehr aufgestellt haben und Wohltaten und ihre Wiederwahl ausschließlich aus Schulden finanzieren, und von Kassen, die uns schon seit Jahrzehnten nicht all das bezahlt haben, was wir ihren Mitglieder an notwendigen medizinischen Leistungen erbracht haben.

Als Berufsgruppe, die vor vielen, vielen Jahren unverdient unverschämt viel verdiente, sind wir auch heute noch im Fokus vieler Anbieter, die sich nicht ausschließlich darauf

beschränken, ihre Waren und Dienstleistungen anzubieten. Nein, sie lassen auch keine Gelegenheit aus, vermeintlichen Bedarf bei uns zu wecken oder noch besser, Einfluss auf Richtlinien und Gesetze zu nehmen. Früher reichte es als Beweis der gut funktionierenden Siegelnaht einer Sterilgutverpackung, wenn man die Instrumente darin aufhängen konnte. War die Naht gut, hielt sie – war sie schlecht, fiel das Instrument heraus. Heute braucht es neue, größere, teurere Geräte, denn nur diese können eine Siegelnaht „validierbar“ verschließen. Jahrzehntlang hätten wir demnach trotz des gesamten Aufbereitungsprozesses von der Desinfektion über Reinigung und Sterilisation unsere Patienten unglaublichen Gesundheitsgefahren ausgesetzt, von denen wir und sie keine Ahnung hatten. Dass sich dabei auch Kollegen an diesem üblen Spiel beteiligen, die Vorträge organisieren und begeisterte Anwenderberichte schreiben, ist noch schlimmer.

Natürlich müssen wir skeptisch sein, wenn ein redaktioneller Bericht mit einer Anzeige des/der Autoren für die eigenen Dienstleistungen oder Produkte endet. Erfreut hat mich allerdings kürzlich eine ehrliche Anzeige eines QM-Beraters, denn dort konnte man lesen: „Übrigens: Eine professionelle QM-Umsetzung durch einen professionellen Berater kostet nicht immer ein Vermögen.“ Nicht immer? Aber immer öfter?

Bleiben wir also immer skeptisch, wenn uns Nichtmediziner erklären wollen, wie wir Medizin richtig machen müssen. Glauben wir bitte nicht alles, was uns auch unsere Kollegen erzählen. Seien wir vor allem immer dann kritisch, wenn wir bezahlen und andere davon profitieren. Wir machen heute nicht alles so verkehrt, dass wir es morgen ganz anders machen müssten.

Genießen Sie ruhige und erholsame Tage oder den Dank Ihrer Patienten, wenn Sie ihnen nachts und während der Feiertage helfen und starten Sie optimistisch und selbstbewusst in das Jahr 2011!

Herzlichst, Ihr
Dr. Michael Sereny



Nur 115 x 90 x 28 mm groß: der claros pico®

**„Absolut genial, was elexxion
jetzt entwickelt hat.**

Genau richtig für uns Praktiker!“

Es ist Wirklichkeit! elexxion, weltweit Technologieführer bei hochwertigen Dentallasern, präsentiert der Fachwelt den claros pico®.

Der claros pico® ist ein absolut vollwertiges Profigerät und passt dennoch in eine Hand. Dank seiner Lithiumionen-Technologie ist er so mobil, wie es moderne Praxen erfordern.

Was bedeutet das für Sie als Praktiker? Mit dem claros pico® verfügen Sie über einen Diodenlaser, der Ihnen „auf Knopfdruck“ in der Endodontie, in der Parodontologie und der Weichgewebe-Chirurgie neue Behandlungsmöglichkeiten erschließt. Sie können bei vielen Indikationen schneller und effektiver arbeiten und setzen zudem neue Impulse für eine verbesserte Wettbewerbssituation Ihrer Praxis. Selbstverständlich verfügt das Gerät auch über eine Laser-Powerbleaching-Funktion, mit der Ihr Assistenz-Team selbstständig arbeiten kann.

Mehr über den brandneuen claros pico® erfahren Sie von den Fachberatern unseres Vertriebspartners Pluradent (www.pluradent.de).