

DER ZAHNARZT  
ALS UNTERNEHMER \_\_\_\_\_ TEIL 2

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

# Ein moralischer Widerspruch?



Infos zum Autor



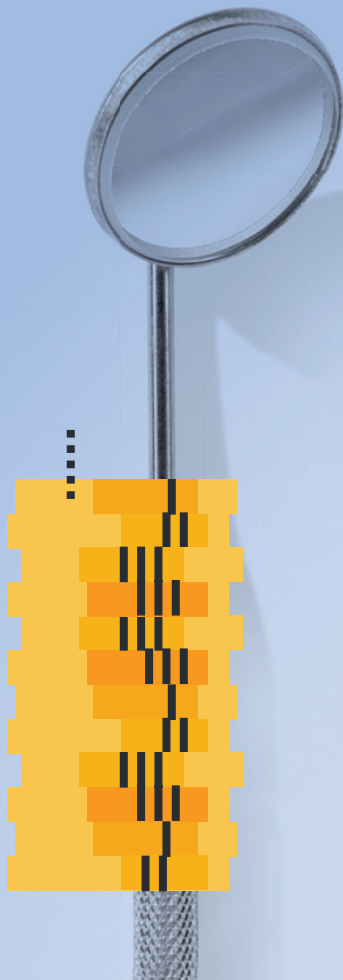
© Dr. Dr. Michael Rasche

**ZAHNKREDIT** /// Die seit Monaten andauernde Wirtschafts- und Finanzkrise wird auf längere Sicht den Praxisalltag bestimmen. Der existenzielle Wettbewerb unter den Zahnarztpraxen, insbesondere im Bereich hochwertiger Selbstzahlerleistungen, wird weiter zunehmen. In der ersten Folge der *ZWP*-Reihe „Der Zahnarzt als Unternehmer“ (*ZWP* 9/2023) betonte Hendrik Fischbach, Fachzahnarzt für Kieferorthopädie, wie wichtig es ist, die Gesprächsinitiative zu ergreifen, um das Vertrauen und die Kaufbereitschaft des Patienten zu fördern. Der vorliegende Beitrag geht im Gespräch mit dem Ethiker Dr. Dr. Michael Rasche der Frage nach, wie der Zahnarzt den moralischen Widerspruch Mediziner versus Unternehmer auflösen kann.

Herr Dr. Rasche, die Auffassung, dass Moral und Wirtschaft zwei getrennte Welten darstellen, ist weit verbreitet, leider auch in der Zahnmedizin. Dennoch: Lässt sich das Gewinnstreben mit moralisch gutem zahnärztlichen Handeln vereinbaren? Gibt es verlässliche wirtschaftsethische Grundprinzipien, nach denen man sich als Zahnarztunternehmer richten sollte?

Tatsächlich unterliegt das Handeln eines Zahnarztunternehmers sowohl medizin- als auch wirtschaftsethischen Kriterien. In der Medizinethik ist das sogenannte „Georgetown-Mantra“ von Beauchamp und Childress sehr verbreitet; es geht dort um die klassischen vier Prinzipien *Autonomie*, *Schadensvermeidung*, *Fürsorge* und *Gerechtigkeit*, nach denen der Zahnarzt sein medizinisches Handeln gegenüber seinen Patienten ausrichten soll – konkrete, sehr griffige Prinzipien, die sich in der Medizinethik gut bewährt haben. Soweit jedoch der Zahnarzt als Unternehmer handelt, fließen weitere, nämlich wirtschaftsethische Prinzipien ein, insbesondere Respekt, Transparenz und Tauschgerechtigkeit, um die es im Folgenden geht.

Betrachten wir zum besseren Verständnis ein Fallbeispiel: Nach erfolgter Aufklärung entscheidet sich der Patient für eine hochwertige Implantatbehandlung mit einer Zuzahlung über 10.000 Euro, weil ihm der Zahnarzt in Aussicht stellt, dass die zahnärztliche Factoring-Gesellschaft ihm einen mittelfristigen Zahlungsaufschub gewährt. Den Zinssatz von 15 Prozent erwähnt er nicht. Für den Patienten ist die Ratenzahlung jedoch eine zentrale Entscheidungsbedingung für die Einwilligung in den Behandlungs-



## ZAHNKREDIT- VORTEILE IM ÜBERBLICK

vertrag, weil er sich die Zuzahlung nur mit überschaubaren Monatsraten aus seinem laufenden Einkommen leisten kann. Wo liegt in diesem Fall der wirtschaftsethische bzw. moralische Konflikt, in dem sich der Zahnarzt befindet?

Wie jeder andere Unternehmer auch, ist der Zahnarzt existenziell darauf angewiesen, „zu verkaufen“, also am Markt Erlöse zu erzielen. Der moralische Konflikt liegt in diesem Fallbeispiel für den Zahnarzt darin, dass er einerseits – und zwar ethisch völlig zu Recht – durch das Factoring-Teilzahlungsangebot seinen Praxisumsatz sichern will, andererseits erwähnt er die damit einhergehenden Zinsen von zum Beispiel 15 Prozent nicht, weil er befürchtet, dass die anfallenden erheblichen Zinskosten bewirken könnten, dass der Patient vom „Kauf“ Abstand nimmt.

Der Zahnarzt will nun sowohl seinen wirtschaftlichen Interessen als auch dem Behandlungswunsch des Patienten gerecht werden. Wie kann er dieses ethische Dilemma lösen?

An dieser Stelle kommen die wirtschaftsethischen Prinzipien Respekt, Transparenz und Tauschgerechtigkeit ins Spiel. Einerseits schuldet der Zahnarzt seinem Patienten Respekt, so wie auch der Patient seinem Zahnarzt Respekt schuldet – dieses reziprok verbindliche Prinzip, sich als Gleiche unter Gleichen zu achten, ist allgemeingültig und hat in unserer Gesellschaft universale Geltung. Andererseits schuldet in diesem Fall der Zahnarzt dem Patienten Transparenz, also die vorherige Aufklärung über die tatsächlichen Gesamtkosten, das heißt auch über die anfallenden Zinskosten. Denn der Patient kann nur dann eine informierte Kaufentscheidung treffen, wenn ihm alle Kostenpunkte zumindest ungefähr bekannt sind.

- Patientenbehandlungswünsche werden dank Ratenzahlung sofort realisiert
- Der Zahnarzt sichert damit seinen notwendigen Praxisumsatz
- 100-prozentige finanzielle Sicherheit und Liquidität bereits vor Behandlungsbeginn
- Steigerung von Umsatz- und Praxisgewinn; zugleich Entfall jeglicher Mahnkosten
- Keine Kosten bzw. Gebühren für die Praxis

Informationen unter: [www.dentapart.de/zahnkredit](http://www.dentapart.de/zahnkredit)

sowie: [www.dentapart.de/zahnarzt](http://www.dentapart.de/zahnarzt)

ANZEIGE

# Okklusion ist nicht nur statisch. Entdecke die Bewegung.



Erhältlich im dentalen Fachhandel



oder unter [www.occlusense-shop.com](http://www.occlusense-shop.com)

**Bausch**  
WE MAKE OCCLUSION VISIBLE  
Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG  
Oskar-Schindler-Str. 4  
50769 Köln  
Tel.: 0221-709360  
[info@occlusense.com](mailto:info@occlusense.com)



Weitere Informationen zur digitalen Okklusionskontrolle unter [www.occlusense.com](http://www.occlusense.com)

... fehlt noch die Tauschgerechtigkeit.

Die Tauschgerechtigkeit beruht insbesondere darauf, dass Zahnarzt und Patient als gleiche, ebenbürtige Vertragspartner agieren und Dienstleistung und Geld miteinander austauschen, unter Voraussetzung der Offenlegung der vollständigen Informationen. So willigen letztlich beide Partner in den Vertrag ein, weil sich beide im Vorfeld davon überzeugen konnten, dass Preis und Leistung einander wertmäßig entsprechen. Hieraus folgt eindeutig, dass der Zahnarzt moralisch verpflichtet ist, seinen Patienten über die Behandlungskosten und über die ungefähren Finanzierungskosten vorab zu informieren. An diesem Beispiel lässt sich im Übrigen gut zeigen, wie die drei wirtschaftsethischen Prinzipien ineinandergreifen und ihre Wirkung entfalten.

**Was kann der Zahnarzt, seiner moralischen Verpflichtung zu transparenten Kostenangaben nachkommend, tun, damit der Patient wegen der hohen Zinskosten am Ende nicht „abspringt“ und er trotzdem ethisch richtig handelt?**

In dieser Situation kann der Zahnarzt seinen Zielkonflikt „Arzt vs. Unternehmer“ schnell auflösen und sogar noch bewirken, dass das Vertrauen seines Patienten zu ihm vertieft wird! Mein Lösungsvorschlag: Neben den eher teuren Factoring-Teilzahlungslösungen gibt es seit geraumer Zeit auch spezielle, günstige Zahnkreditlösungen; hier kann der Patient nicht selten gleich mehrere Hundert Euro sparen. Auf solche im Markt vorhandenen Alternativlösungen sollte der Zahnarzt den Patienten zusätzlich hinweisen. Zugleich wird der Zahnarzt dem Transparenzgebot gerecht und bringt damit den Respekt vor seinem Patienten, der ja – als Gleicher unter Gleichen – auch sein Vertragspartner ist, zum Ausdruck.

**Zum Anfang zurück: Der Zahnarzt als Behandler und Unternehmer – ein moralischer Widerspruch?**

Ja, wenn er die ethischen Gebote von Respekt, Transparenz und Tauschgerechtigkeit ignorieren sollte. Nein, wenn er rational begründet nach diesen wirtschaftsethischen Prinzipien handelt. So ist der Zahnarzt als Behandler und als Unternehmer auf einem sicheren und erfolgreichen Weg.

ANZEIGE

**BIS ZU 50% SPAREN**

W&H

DER ZAHNARZT  
ALS UNTERNEHMER \_\_\_\_\_ TEIL 1

**PRAXISGEWINN  
IST UNABDINGBAR!**

„Als Zahnarzt ist man sicherlich kein Verkäufer im klassischen Sinne, andererseits ist die widersprüchliche Doppelrolle als Zahnarzt und Unternehmer eine nicht zu leugnende Tatsache. Sollte es nämlich dem Zahnarzt nicht gelingen, dauerhaft einen Praxisgewinn zu erwirtschaften, so wird er eines Tages die Praxis schließen müssen, selbst wenn es sich um einen fachlich sehr guten Zahnarzt handeln sollte.“

(ZA Hendrik Fischbach)

Hier geht's zum Interview  
mit ZA Hendrik Fischbach.



**INFORMATION III**

dent.apart  
Einfach bessere Zähne GmbH  
Tel.: +49 231 586886-0  
info@dentapart.de

**LABOR & PRAXIS**

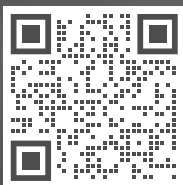
# EINE STARKE VERBINDUNG



**LABPORT**

## **Digital voraus**

Vergessen Sie den Papierkram zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor. Vereinfachen Sie Ihren gemeinsamen Workflow von der Anfrage bis zur Rechnung! Das ist Digitalisierung, die beim Patienten ankommt.



Jetzt mehr erfahren:  
[vertrieb@dampsoft.de](mailto:vertrieb@dampsoft.de) | [www.dampsoft.de/labport](http://www.dampsoft.de/labport)

**DS WIN**



**DAMP SOFT**