

Der Kieferorthopäde als Unternehmer – Teil 2

Eine Interviewreihe von Wolfgang J. Lihl.

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 Interviewreihe betonte ZA Hendrik Fischbach, 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 vs. Unternehmer auflösen kann.

Herr Dr. Rasche, die Auffassung, dass Moral und Wirtschaft zwei getrennte Welten darstellen, ist weitverbreitet, 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 Fachzahnarzt-Unternehmer richten sollte?

Tatsächlich unterliegt das Handeln eines Fachzahnarzt-Unternehmers sowohl medizin- als auch wirtschaftsethischen Kriterien. In der Medizinethik ist das sogenannte „Georgetown-Mantra“ von Beauchamp & Childress sehr verbreitet; es geht dort um die klassischen vier Prinzipien Autonomie, Schadensvermeidung, Fürsorge und Gerechtigkeit, nach denen der Kieferorthopäde sein medizinisches Handeln gegenüber seinen Patienten ausrichten soll – konkrete, sehr greifbare Prinzipien, die sich in der Medizinethik gut bewährt haben. Soweit jedoch der Fachzahnarzt 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 Behandlung mit einer Zuzahlung über mehrere Tausend Euro, weil ihm der Kieferorthopäde in Aussicht stellt, dass ihm die zahnärztliche Factoring-Gesellschaft 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 Behandlungsvertrag, 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 Fachzahnarzt befindet?

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

Der Kieferorthopäde 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 Fachzahnarzt seinem Patienten Respekt, so wie auch der Patient seinem Fachzahnarzt



Dr. Dr. Michael Rasche

© Dr. Dr. Michael Rasche

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 Kieferorthopäde dem Patienten Transparenz, also die vorherige Aufklärung über die tatsächlichen Gesamtkosten, und damit auch über die anfallenden Zinskosten. Denn der Patient kann nur dann eine informierte Kaufentscheidung treffen, wenn ihm alle Kostenpunkte zumindest ungefähr bekannt sind.

... fehlt noch die Tauschgerechtigkeit

Die Tauschgerechtigkeit beruht insbesondere darauf, dass Fachzahnarzt und Patient als gleiche, ebenbürtige Vertragspartner unter Voraussetzung der Offenlegung der vollständigen Informationen agieren und Dienstleistung und Geld miteinander austauschen. 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 Kieferorthopäde moralisch verpflichtet ist, seinen Patienten über die Behandlungskosten und 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 Fachzahnarzt, 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 Kieferorthopäde 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 Kieferorthopäde den Patienten zusätzlich hinweisen. Zugleich wird der Fachzahnarzt 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 Kieferorthopäde 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 Fachzahnarzt als Behandler und als Unternehmer auf einem sicheren und erfolgreichen Weg.

Weitere Informationen zum Thema „Patientenkredit“ auf: www.dentapart.de/zahnkredit sowie: www.dentapart.de/zahnarzt

Wolfgang J. Lihl



Fünf Zahnkredit-Vorteile für die Praxis im Überblick

- Patientenbehandlungswünsche werden dank Ratenzahlung sofort realisiert
- Der Fachzahnarzt 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



© Pixel-Shot – stock.adobe.com

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

EXPERTS ON STAGE – das CCO System

Funktion und Ästhetik bewährter Konzepte gepaart mit moderner Technologie.



Simplifying Excellence

Besuchen Sie mit uns
das malerische Salzburg!

7. & 8. Juni 2024
Arcotel Castellani



Dr. Antonino Secchi



Dr. Julia Garcia-Baeza



Dr. Oliver Liebl

Registrieren Sie sich jetzt!

