Seit Jahren kämpft der Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden Seite an Seite mit den Zahnärztekammern gegen gewerbliche Alignerangebote wie DrSmile. Mit der Entziehung der Konzession der Deutschen Zahnklinik GmbH (DZK) und dem Verkauf von DrSmile an die spanische Impress Group hat die Diskussion neue Aktualität gewonnen. Wir haben den Präsidenten der Zahnärztekammer Nordrhein und frisch gewählten Vizepräsidenten der Bundeszahnärztekammer, Dr. Ralf Hausweiler, um eine Einschätzung gebeten.

DR. RALF HAUSWEILER ZU DRSMILE UND GEWERBLICHEN ALIGNER-ANGEBOTEN

Herr Dr. Hausweiler, die Deutsche Zahnklinik GmbH hat ihre Konzession verloren. Zunächst unsere Glückwünsche zu diesem Erfolg – was ist geschehen und was bedeutet dieser Schritt für das Geschäftsmodell von DrSmile und vergleichbare Anbieter?

Wir haben in der Zahnärztekammer Nordrhein über mehrere Jahre hinweg das Düsseldorfer Ordnungsamt auf die aus unserer Sicht unrechtmäßig ausgestellte Kliniklizenz der DZK Deutsche Zahnklinik GmbH hingewiesen und zum Handeln aufgefordert. Denn weder wurde in den angemieteten Räumen unseres Wissens jemals eine Klinik betrieben noch bedarf die kieferorthopädische Behandlung einer stationären Aufnahme. Besonders das zweite Argument erscheint mehr als absurd, selbst für zahnmedizinische Laien. Wenn eine kieferorthopädische Behandlung oder gar eine approximale Schmelzreduktion einen Krankenhausaufenthalt erfordern, möchte ich mir nicht ausmalen, was das Legen einer Füllung bedeutet: zwei Wochen auf der Intensivstation?

Aber Spaß beiseite: Nach langem Schriftwechsel und vielen Gesprächen hat das Düsseldorfer Ordnungsamt im Oktober 2024 endlich reagiert und festgestellt, dass die Konzession der DZK Deutsche Zahnklinik GmbH erloschen ist.



Für DrSmile ist dieser Schritt ein schwerer Schlag, da die Klinik bislang immer als Legitimationsgrundlage genutzt wurde, um zu behaupten, das Geschäftsmodell sei rechtens. In vielen Behandlungsverträgen tauchte die Klinik auf. Eine aktuelle Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs zu einem Rechtsstreit zwischen der Österreichischen Zahnärztekammer und DrSmile lässt jedoch befürchten, dass die Auseinandersetzung mit dem Unternehmen noch nicht beendet ist. Ich kann Ihnen aber versichern: Wir werden erst Ruhe geben, wenn das berufsrechtswidrige Gebaren von DrSmile ein Ende findet. So oder so zeigt sich aber, dass das

Geschäft des Unternehmens bereits unter Druck steht: seit Ende 2024 haben die Beschwerden über DrSmile bei uns und auch in Medienberichten deutlich zugenommen.

Die Entscheidung des Düsseldorfer Ordnungsamts betrifft vorrangig DrSmile, jedoch ist sie auch eine Warnung an andere Anbieter mit ähnlichen berufsrechtswidrigen Geschäftskonzepten. Denn wir als Kammer haben gezeigt, dass wir nicht dulden, wenn Patienten gefährdet werden – und auch, dass wir einen langen Atem haben.

Welche Verantwortung trägt die Politik Ihrer Meinung nach, um die Ausbreitung solcher gewerblichen Modelle einzuschränken oder sogar zu verhindern?

Dass eine Art Briefkastenfirma mitten in Düsseldorf fünf Jahre lang ungestört ihrer Geschäfte nachgehen konnte, spricht für sich. Als Kammer können wir nur gegen unsere Mitglieder, nicht jedoch gegen Unternehmen vorgehen, sodass wir hier zum Beispiel auf Politik und staatliche Organe angewiesen sind. Aber es findet ein Umdenken statt: Auf Initiative der Zahnärztekammer Nordrhein sowie der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe in Absprache mit den übrigen Heilberufskammern haben das NRW-Wirtschafts- und das NRW-Gesundheitsministerium nun angekündigt, mit einem Erlass die Gewerbeordnung in Hinblick auf die Gründung von Privatklinikanstalten zu spezifizieren.

Damit soll gewährleistet werden, dass für medizinische Leistungen, die keiner stationären Aufnahme bedürfen, keine Klinikkonzessionen mehr bewilligt werden und sich ein Vorfall wie dieser nicht wiederholen sollte. Deshalb ist es auch wichtig, dass dieser Ankündigung jetzt schnell Taten folgen. Ohnehin kann das aber nur ein erster Schritt sein. Auch unabhängig von Klinikkonzessionen muss der Gesetzgeber endlich handeln und verhindern, dass gewerbliche Unternehmen Zahnheilkunde anbieten. Das ist ein Problem, das übrigens nicht nur die Kieferorthopädie betrifft. In Deutschland, insbesondere in Ballungsgebieten wie hier in Nordrhein, nimmt die Zahl an Praxen, die von Fremdinvestoren betrieben werden, zu. Auch dort steht nur allzu häufig die Gewinnmaximierung zulasten der Behandlungsnotwendigkeit und zum Nachteil der Patienten im Vordergrund. Denn Daten der KZBV zeigen, dass in iMVZ deutlich mehr behandelt wird als in Einzelpraxen. Patienten werden aber nicht kränker, nur weil sie die Einrichtung wechseln. Uns liegen Berichte von Insidern vor, die beschreiben, wie gesunde Zähne angebohrt wurden, um vorgegebene Umsatzziele zu erreichen.

Doch hier weigert sich die Politik bislang, zu handeln. Karl Lauterbach versprach einst, Investoren einschränken zu wollen, und drohte 2022 mit dem letzten schönen Weihnachten für Fremdinvestoren. Doch passiert ist nichts. Bis heute liegen keine der von uns geforderten fachlichen und räumlichen

ANZEIGE



PATIENT und KIEFERORTHOPÄDE – wir bringen beide zum Lächeln.

www.lingualsystems.de

DW Lingual Systems GmbH

> *„Deshalb ist die Verteidigung der Freiberuflichkeit und der Selbstverwaltung als Grundpfeiler eine wesentliche Aufgabe von uns allen.“*

Gründungsbeschränkungen von Krankenhäusern vor. Auch weil es innerhalb der Politik leider noch, aus meiner Sicht unverständlicherweise, Widerstände gibt.

DrSmile wurde nun von der Impress Group übernommen. Bedeutet dieser Eigentümerwechsel eine Stärkung oder eine Schwächung des Geschäftsmodells – und verändert sich dadurch das Risiko für Patientinnen und Patienten?

Für den Patienten ändert sich durch den Eigentümerwechsel zunächst nichts, da der neue Eigentümer das berufsrechtswidrige Geschäft nahtlos fortsetzt. Der Eigentümerwechsel selbst mag aber durchaus ein Zeichen dafür sein, dass das Geschäftsmodell unter Druck steht. Denn offenbar hat die Schweizer Firma Straumann, der DrSmile zuvor gehörte, selbst nicht mehr an den Erfolg der Marke geglaubt, nachdem das Unternehmen 2024 einen Gewinneinbruch gemeldet hatte. Gleichwohl hält Straumann wohl weiterhin Anteile an DrSmile.

Manche betrachten die gewerblichen Aligner-Angebote als Speerspitze der Innovation, andere als Perversion der Kommerzialisierung in der Zahnmedizin. Was meinen Sie?

Für mich sind diese Angebote vor allem eine Gefahr für Patientinnen und Patienten. Kieferorthopädische Behandlungen werden wie Lifestyleprodukte vermarktet, die Behandlung erscheint wie ein Besuch im Kosmetikstudio. Das ist nicht innovativ, sondern eine Täuschung und Gefährdung der Patienten. Leider kennen viele Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden inzwischen die Kehrseiten dieses Geschäftsmodells aus ihren eigenen Praxen. Denn wenn die Behandlung schiefgeht, endet der Traum vom perfekten Lächeln für viele Patienten dort, wo er von Anfang an am besten aufgehoben gewesen wäre: beim Kieferorthopäden. Nach missglückter Behandlung folgen leider oft teure und aufwendige Nachbehandlungen und hohe Folgekosten. Mir bleibt es ein Rätsel, wie jemand Behandlungsfehler, die an Körperverletzung grenzen, als Innovation bezeichnen kann.

Die gewerblichen Anbieter haben zunächst mit besonders niedrigen Preisen geworben, doch dieses Argument hat inzwischen an Gewicht verloren. Gleichzeitig wurde die Bindung an die GOZ durch die Rechtsprechung gestärkt. Welche Bedeutung hat die GOZ heute und welche Möglichkeiten bietet sie?

Hinter den Lockvogelangeboten der Aligner-Shops stehen häufig willkürliche Folgekosten ohne jeglichen Bezug zur Realität. Denn oft waren die Behandlungen nicht so günstig, wie in der TV-Werbung verkauft.

Doch zurück zur GOZ, die dringend überarbeitet werden muss. Der Punktwert wurde seit 1988 nicht angepasst und spiegelt damit weder die heutigen Fixkosten für Mieten, Material und Personal wider noch bildet er die technischen Standards ab, die sich in den vergangenen 37 Jahren erheblich verändert haben. Hier bleibt uns allen derzeit nur die Nutzung von Paragraf 2, um Aufwände in der Behandlung adäquat und kostendeckend abrechnen zu können. Aber – und da liegt der Unterschied zum Gewerbe – die Rechtsvorschriften der Gebührenordnung sind einzuhalten.

Welche Gefahren, aber auch welche Chancen sehen Sie für das freiberufliche Modell der Zahnmedizin insgesamt?

Wir beobachten seit Jahren in der Gesellschaft einen Trend hin zu mehr staatlicher Regulierung. Insbesondere in der Gesundheitspolitik liebäugeln linke Parteien sehr offen mit einer Staatsmedizin, die von oben alles steuert. Eine starke Freiberuflichkeit steht diesen Plänen im Weg, das ist offensichtlich. Deshalb dürfen wir uns nicht auf unseren Privilegien ausruhen, sondern müssen immer wieder die Freiberuflichkeit verteidigen und vor allem zeigen, dass sie unverzichtbarer Garant für unser Gesundheitssystem ist. Glücklicherweise gibt es aber in der Politik noch genügend Stimmen, die das genauso sehen und bei denen die Unterstützung der Freiberuflichkeit kein Lippenbekenntnis ist. Der NRW-Gesundheitsminister Karl-Josef Laumann ist ein gutes Beispiel dafür.

Aber – wie gesagt – wir dürfen das nicht als gegeben sehen. Deshalb ist die Verteidigung der Freiberuflichkeit und der Selbstverwaltung als Grundpfeiler eine wesentliche Aufgabe von uns allen.

Zum Abschluss ein Blick speziell auf die Kieferorthopädie: Welche zentralen Herausforderungen und Entwicklungsthemen erwarten Sie in den kommenden Jahren für das Fachgebiet?

Die Tendenzen zur Vergewerblichung werden in der Zahnmedizin – und damit ebenso in der Kieferorthopädie – auch in den kommenden Jahren eine Herausforderung bleiben. Da wohl weiterhin Investoren mit Sitz auf den Cayman Islands oder anderen Steueroasen in der Zahnmedizin das große Geschäft suchen. Deshalb müssen und werden wir unseren Berufsstand auch in Zukunft entschieden gegen Angriffe auf medizinische Standards verteidigen, zum Wohle unserer Patientinnen und Patienten.

Herr Dr. Hausweiler, vielen Dank für das Gespräch.