

Nr. 5

Statement



„Der Zahnarzt
zwischen Möglichem
und Machbarem.“

DR. BRITA PETERSEN • Präsidentin der Zahnärztekammer Bremen

„Wir Zahnärzte können mit der modernen Zahnheilkunde unseren Patienten (fast) alle Wünsche erfüllen. Jedoch begrenzt die immer strikere Budgetierung im Bereich der GKV das Versorgungsangebot für gesetzlich Versicherte. Das Wohl der Patienten und die sichere Zukunft unserer Praxen hängen mehr denn je vom privaten Leistungsangebot ab.“

„Sind wir Zahnärzte im Jahre 2009 quasi gezwungen, mehr Privatleistungen zu liquidieren? Den Anteil der Privatleistungen zu erhöhen ist *eine* Möglichkeit, die Praxis in die Gewinnzone zu führen.“

Was im ärztlichen Bereich die IGeL-Leistungen sind, sind im übertragenen Sinne im zahnärztlichen Bereich die Privatleistungen, also „sinnvolle“ Leistungen, die nicht im Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkasse enthalten sind. Nehmen wir zum Beispiel Frau Schmidt. Frau Schmidt ist bei der AOK versichert. Frau Schmidts Zahnfleisch ist entzündet. Sie hat Taschentiefen von 3 mm – die GKV zahlt hier nichts. Der Zahnarzt bietet seiner Patientin eine professionelle Zahnreinigung oder eine Parodontosebehandlung an. Beides sind Privatleistungen, die Frau Schmidt aus eigener Tasche bezahlen muss. Ihr Sohn benötigt eine kieferorthopädische Behandlung. Laut Auskunft des Kieferorthopäden fällt diese Behandlung aber auch nicht in den GKV-Bereich. Die Indikation für eine vertragszahnärztliche kieferorthopädische Behandlung ist nicht gegeben.

Ein anderer Patient legt Wert auf eine hochwertige prothetische Versorgung, zum Beispiel Vollverblendungen im nicht sichtbaren Bereich, Implantate anstelle einer Prothese.

Diese Behandlungen sind ebenso Privatleistungen. Die gesetzlichen Krankenkassen gewähren seit 2005 nur noch einen befundbezogenen Festzuschuss zum Zahnersatz – egal, ob der Patient die Regelversorgung wählt oder eine gleich- beziehungsweise andersartige Versorgung mit Privatleistungen. Diese Festzuschüsse sind ein Erfolgsmodell und für andere Bereiche nachahmenswert. Die Kosten können für die Krankenkasse kalkuliert werden. Der Patient kann aus dem gesamten Angebot das Optimum für sich wählen. Leider ist medizinische Kompetenz kein Garant für betriebswirtschaftlichen Erfolg. Die Zahlen im „Jahrbuch 2008“ der KZBV belegen es deutlich: Während sich das Zahnarzteinkommen 1980 noch im oberen Bereich der Facharzteinkommen bewegte, sank es im Laufe der Jahre massiv. Bis 2003 rutschte es in die untere Hälfte der Einkommensskala ab. Die Gründe dafür sind unter anderem die über lange Jahre weit unter den Preissteigerungsraten liegenden, geringen Anhebungen oder gar Absenkungen der Vergütung in der vertragszahnärztlichen Versorgung und insbesondere die ohne jegliche Anhebung seit 1988 geltende Gebührenordnung für Zahnärzte, zuständig für die Liquidation privat verabreiteter Leistungen.

Sind wir Zahnärzte im Jahre 2009 quasi gezwungen, mehr Privatleistungen zu liquidieren? Den Anteil der Privatleistungen zu erhöhen ist *eine* Möglichkeit, die Praxis in die Gewinnzone zu führen. In Zeiten der Wirtschaftskrise gestaltet sich das jedoch schwierig. Denn auch unsere Patienten sind von der Wirtschaftskrise betroffen – und können beziehungsweise wollen sich (kostspielige) private Behandlungen nicht mehr leisten.

Ceterum censeo: Die GOZ, unsere private Gebührenordnung, muss nach 21 Jahren endlich angepasst werden.“

Dr. Brita Petersen
Präsidentin der Zahnärztekammer Bremen

NSK

Ti-Max X

eXtreme Premium Series

Yes, We Can Change!

Die weltweit erste LED Kupplung
LED ermöglicht Ihnen eine bessere Sicht mit Ihren
vorhandenen Lichtturbinen

LED Kupplung

Modell: PTL-CL-LED III für NSK PTL
Bestellcode: P100-1601

€ 299,00*

MULTiflex® KaVo® LED Kupplung

Modell: KCL-LED für KaVo®
MULTiflex® LUX
Bestellcode: P100-5600

€ 384,00*



X600L
Lichtturbine



NSK Kupplung

LED

KaVo® Kupplung

* zzgl. gesetzl. MwSt.

NSK Europe GmbH

Elly-Beinhorn-Str. 8, 65760 Eschborn, Germany
TEL : +49 (0) 61 96/77 606-0 FAX : +49 (0) 61 96/77 606-29



Powerful Partners®