

Mutterschutz für selbstständige Zahnärztinnen

Eine neue gesetzliche Regelung bietet werdenden Müttern unter den selbstständigen Zahnärztinnen mehr finanziellen Spielraum.

BERLIN – Bereits seit Jahren hat sich der Dentista e.V. für die Absicherung von selbstständigen Zahnärztinnen und Zahnärztinnen eingesetzt, die rund um die Geburt und die ersten Wochen mit dem Kind keine berufliche Tätigkeit leisten wollten oder konnten. Bislang scheiterten alle Versuche an dem Dogma, dass Schwangerschaft keine Krankheit sei und schwangerschaftsbedingte Ausfälle nicht versicherungsfähig. Dies ändert eine Passage im neuen Versicherungsvertragsgesetz (VVG), im Rahmen einer Presseinformation zum Heil- und Hilfsmittelversorgungsgesetz (HHVG) aus dem Haus des Bundesgesundheitsministers wie folgt kurz zusammengefasst: „Privatkrankenversicherte selbstständige Frauen werden während der Schutzfristen nach dem Mutterschutzgesetz finanziell besser abgesichert. Durch Änderungen des Versicherungsvertragsgesetzes haben selbstständige Frauen, die eine private Krankentagegeldversicherung abgeschlossen haben, während der Mutterschutzfristen einen Anspruch auf Zahlung des vereinbarten Krankentagegeldes. Dann können Schwangere und Wöchnerinnen unabhängig von finanziellen Erwägungen ent-

scheiden, ob und in welchem Ausmaß sie in dieser Zeit beruflich tätig sein wollen.“

Dass das bisherige Dogma damit fällt, geht auf ein jahrelanges Engagement der Frauen Union in der

geht die Initiative zurück, wie der PKV-Spitzenverband auf Anfrage bestätigt, den Dogmawechsel im eigenen Bereich umzusetzen. In Kraft treten sollen die neuen Gesetze und Regelungen ab März dieses Jahres.



CDU/CSU-Bundestagsfraktion unter Vorsitz von MdB Annette Widmann-Mauz zurück. Viele Einzelkämpferinnen unter den Selbstständigen verschiedenster Berufsgruppen haben den politisch engagierten Frauen im Bundestag den Rücken gestärkt, Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe für das Vorhaben zu gewinnen. Auf ihn

Ein Dogma fällt

Dass die PKV mit dieser Neuerung nicht sehr glücklich zu sein scheint, lässt sich daran ablesen, dass sie nicht mit einer Presseinformation zu dieser Thematik an die Öffentlichkeit ging. Nachfragen in der Pressestelle des PKV-Verbandes zeigen, dass die folgende Formulierung in der Pressemeldung der CDU/CSU

nicht ganz zutrifft: „Künftig können sie (Anm.: die privat versicherten selbstständig tätigen Unternehmerinnen) über ihre private Krankenversicherung eine Krankentagegeldversicherung abschließen, um den Verdienstaufschlag in der Zeit des Mutterschutzes auszugleichen.“ Die PKV stellt klar, dass auch bereits laufende private Krankentagegeldversicherungen die neue Mutterschutz-Leistung beinhalten – und auch gesetzlich versicherten selbstständigen Unternehmerinnen diese Leistung über eine privat abgeschlossene Krankentagegeldversicherung zusteht. „Die neue gesetzliche Regelung wird für alle Versicherten mit Krankentagegeldversicherung gelten und sich zukünftig bei Neuversicherten auch in den Versicherungsbedingungen widerspiegeln“, so Dominik Heck vom PKV-Verband. Das Neue: „In der Krankentagegeldversicherung tritt der Versicherungsfall bei medizinisch notwendiger Heilbehandlung einer versicherten Person wegen Krankheit oder Unfallfolgen ein“, so Heck, „die Schwangerschaft der versicherten Person war als Versicherungsfall bislang ausgeschlossen (außer tarifindividuelle Vereinbarungen sahen hierfür Leistungen vor).“

Finanzierung

Finanziert wird diese neue Leistung seitens der PKV solidarisch durch die Gemeinschaft aller Versicherten innerhalb eines Tarifes, Mehrbelastungen für die Frauen wird es nicht geben. Heck: „Seit Dezember 2012 sind Vertragsabschlüsse nur noch in Unisex-Tarifen möglich, eine geschlechterspezifische Beitragskalkulation ist in diesen Tarifen nicht mehr möglich.“

Inwieweit diese neue Leistung der PKV selbstständigen Zahnärztinnen tatsächlich über den Verdienstaufschlag in der Zeit des Mutterschutzes hinweghilft und damit, so die Intention der Frauen Union der CDU/CSU-Fraktion, den Mut zur Niederlassung bei bestehendem Kinderwunsch stärkt, wird abzuwarten sein. Die Höhe der Leistung entspricht letztlich dem geschlossenen Krankentagegeldvertrag und seinen Konditionen. Die neue gesetzliche Regelung bietet, so Dentista, grundsätzlich mehr Mutterschutz-Gerechtigkeit unter angestellten und selbstständigen Zahnärztinnen. [DU](#)

Quelle: Dentista e.V.

„Aus berufspolitischer Sicht ist ein Unterbietungswettbewerb desaströs“

Dr. Wolfgang Menke, Präsident der Zahnärztekammer Bremen, über die Online-Versteigerung von Heil- und Kostenplänen.

BREMEN – Curo ergo cogito! Denn unser Beruf, wenn nicht sogar unsere Berufung, ist das Heilen von Menschen, was immer auch in großem Maße mit Denken und Planen einhergeht.

Insbesondere bei der Erstellung von Heil- und Kostenplänen für komplexe Behandlungsabläufe ist ein erheblicher Planungsaufwand unter Beachtung der klinischen Parameter, aber auch der individuellen Patientensituation und bestenfalls auch der längeren zeitlichen Betrachtung der intraoralen Entwicklung, erforderlich. Gerade die gar nicht vergütete umfangreiche Beratung vor der eigentlichen Versorgung mit Zahnersatz kann in der Praxis erheblichen zeitlichen Aufwand erfordern, gegebenenfalls auch verbunden mit mehreren Beratungsterminen und wieder geänderten Planungen auf Wunsch des Patienten. Häufig werden wegen notwendiger Beobachtungsintervalle auch vorbereitende Maßnahmen, wie zum Beispiel Aufbaufüllungen oder bereits Versorgungen mit Langzeitprovisorien nach vorherigem Beschleifen der Zähne, durchgeführt.

Patienten, die nach umfangreicher Aufklärung und Vorbereitung sowie HKP-Erstellung freudestrahlend aus dem Urlaub zurück in die Praxis kommen und einem erzählen, man habe das supergünstige Angebot im Urlaubsland einfach nicht ausschlagen können, wird man nie vergessen. Manche Patienten werden angesichts der häufig zweifelhaften Behandlungsergebnisse allerdings ihren Urlaub auch noch länger in Erinnerung behalten.

Kompetenz und Vertrauen sind keine Ware

Zahnersatz und die damit einhergehende Kompetenz und das Vertrauen sind aber keine Ware, die man aus dem Regal nimmt und zum Verhandlungspreis auf den Ladentisch legt. Dieser Eindruck wird je-

doch zunehmend durch Zahnersatzvergleichs- und/oder Versteigerungsportale erweckt. Dort können Patienten ihre Heil- und Kostenpläne einstellen und versteigern, was aus Verbrauchersicht zunächst zu der schönen „Geiz-ist-geil“-Mentalität passt. Aus Sicht der Zahnärzteschaft ist diese Entwicklung außerordentlich problematisch, wenn durch Vermittlung von Webportalen Zahnersatz regelrecht veramscht wird. Dieser Vorgang ist nicht mit dem durchaus nachvollziehbaren Wunsch eines Patienten nach einer Zweitmeinung zu verwechseln.

Teilweise erfolgt die Versteigerung offenbar neuerdings auch mit anonymen Plänen der Patienten durch deren Versicherungsgesellschaften, die ihren Versicherten dann im Nachhinein auch noch eine Geldpauschale für die Beratung durch den „billigeren“ Zahnarzt anbieten. Aus berufspolitischer Sicht ist ein Unterbietungswettbewerb desaströs. Denn er suggeriert Politik und Öffentlichkeit,

dass alles nicht so teuer sein muss und dass die Forderungen der Zahnärzteschaft nach einer angemessenen Vergütung ihrer Leistungen vielleicht auch nicht ganz so ernst zu nehmen sind. So wird viel mühsam aufgebaute Öffentlichkeitsarbeit und Vertrauen zerstört. Und das kollegiale Miteinander innerhalb der Zahnärzteschaft wird massiv beeinträchtigt. Nicht ohne Grund bleiben die Versteigerungsgewinner anonym.

Einerseits wird der mühsam planende und vorbereitende Kollege aus dem Behandlungsverhältnis gedrängt und ohne Honorar um einen Teil seiner Vorleistungen gebracht. Andererseits bezahlt ein übernehmender Kollege einen nicht unerheblichen Prozentsatz für die Patientenzuweisung durch das Portal (das Modell wurde noch vor dem sogenannten Antikorruptionsgesetz für die Heilberufe entworfen, insofern bleibt eine aktuelle Rechtsprechung abzuwarten) und holt sich dafür einen nur am Preis interessierten Patienten in die Praxis, der wahrscheinlich auch künftig kein Interesse hat an Zuzahlungsleistungen wie PZR, zweiter Zahnsteinentfernung im Kalenderjahr oder den Leistungen nach § 28 Abs. 2 SGB V. Diese „Billigheimer“ sind häufig nur für eine Versorgung da und verlassen dann die Praxis auf der Suche nach dem nächsten Schnäppchen. Einen Unterbietungswettbewerb kann man bei

vernünftigem Qualitätsanspruch nie gewinnen. Einen Qualitätswettbewerb wohl schon. Denn die vernünftige und qualitativ gute, aber dann eben zwangsläufig auch nicht immer günstigste Versorgung ist die beste Werbung für unsere Praxen. Auch heutzutage kommt ein Großteil der Patienten aufgrund einer persönlichen Empfehlung zu uns und nicht wegen einer Werbeaktion oder eines tollen Internetauftritts.

Der wichtigste Patient für Sie sollte also immer derjenige sein, der gerade vor Ihnen sitzt. Und nicht derjenige, der am Computer ein Schnäppchen von Ihnen erwartet. [DU](#)

Kontakt



Dr. Wolfgang Menke

Praxis
Osterdeich 139
28205 Bremen, Deutschland
Tel.: +49 421 449025
w.menke@zaek-br.de



Infos zum Autor



**Bessere Behandlungsergebnisse
für Sie und Ihre Patienten**

BruxZir[®]
ANTERIOR
— SOLID ZIRCONIA —



BruxZir[®]
FULL-STRENGTH
— SOLID ZIRCONIA —



Großspannige Brückenversorgung aus **BruxZir**



Großspannige Implantat getragene
Lösungen aus **BruxZir**



Implantat getragene Kronen aus **BruxZir**



Weitere Informationen und BruxZir autorisierte
Labore finden Sie unter <http://BruxZir.com>

Für weitere Informationen siehe

+49 69 50600-5312

glidewelldirect.com | orders@glidewelldental.de

Glidewell Direct sucht noch neue Vertriebspartner

GLIDEWELL DIRECT EUROPE
CLINICAL AND LABORATORY PRODUCTS