

EIN MORALISCHER WIDERSPRUCH?

Behandler und

Unternehmer sein:



Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

ZAHNKREDIT III Wie kann man als Zahnarzt-
unternehmer wirtschaftlich und dennoch mora-
lisch richtig handeln? Ein Gespräch mit dem
Unternehmensberater Priv.-Doz. Dr. Dr. Michael
Rasche, der an der Katholischen Universität
Eichstätt-Ingolstadt Philosophie lehrt.



Moral versus Ethik

Unter **Moral** versteht man das **konkrete, alltägliche Handeln**. Wir alle orientieren unsere Handlungen an bestimmten Werten und Traditionen, die wir durch Gesellschaft und Erziehung vermittelt bekommen haben. Moral ist sozusagen das Wertegerüst, nach dem wir uns in unserem täglichen, konkreten Handeln richten, sei es bewusst oder unbewusst. **Ethik ist die Reflexion** darüber, also das Nachdenken wie ich moralisch richtig handle. Wenn ich so handle, dass es gut und ausgewogen ist und guten ethischen Prinzipien entspricht, dann handle ich ethisch. **Also: Moral – wie handle ich, nach welchen Werten? Und Ethik: das rationale, vernünftige Nachdenken darüber.**

(Priv.-Doz. Dr. Dr. Michael Rasche)

Herr Dr. Rasche, welchen Beitrag kann die Ethik leisten, damit der Zahnarzt in Konflikten wie dem zwischen medizinischen und wirtschaftlichen Anforderungen zu einer ausgewogenen, ethisch vertretbaren Handlungsentscheidung kommt?

Leider gibt es nicht die eine große und endgültige Antwort, die absolut und immer gilt. Was die Ethik liefern kann, ist das Rüstzeug, eigenständig begründete Handlungsentscheidungen treffen zu können. Das heißt, eine rationale Methodik zu vermitteln, wie ich mich als Zahnarzt in einer bestimmten Konfliktsituation verhalten kann. Dass ich meinen eigenen Bedürfnissen, z. B. meinem Gewinnstreben, das ja ebenfalls ethisch berechtigt ist, entsprechen kann, aber zugleich auch in Hinblick auf die Patientenbedürfnisse als Arzt ethisch richtig handle. Gerade weil jede Situation unterschiedlich ist, kann es auch keine all-gemeingültigen Lösungen geben. Als Berater und Ethiker geht es mir darum, gemeinsam mit dem Zahnarzt eine

Methodik, ein Rüstzeug zu entwickeln, mit dem er in der Lage ist, in Konfliktsituationen eigenständig eine vernünftige Entscheidung treffen zu können, die er ethisch, also rational, rechtfertigen kann. Es geht also gerade nicht darum, dass ich als Berater dem Zahnarzt Entscheidungen abnehme, sondern ihm helfe, die erforderliche rationale Entscheidungskompetenz selbst zu entwickeln.

Die Auffassung, dass sich Moral und Wirtschaft unversöhnlich gegenüberstehen, ist weit verbreitet, auch in der Medizin. Dennoch: Lässt sich das Gewinnstreben als Zahnarzt mit moralisch gutem zahnärztlichem Handeln vereinbaren? Gibt es verlässliche medizin- und 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 greifbare 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. Natürlich hängen diese wirtschaftsethischen Prinzipien auch mit den vorher genannten medizinethischen Prinzipien zusammen – wie zum Beispiel Respekt mit Autonomie –, sie bekommen jedoch in der wirtschaftsethischen Sichtweise eine spezifische Bedeutung.

Das klingt etwas verwirrend. Betrachten wir den Zahnarzt als Unternehmer und sein wirtschaftsethisches Handeln, das jedoch mit seinem medizinethischen Handeln „kompatibel“ sein soll. Gibt es da Zusammenhänge?

Zunächst: Sowohl bei der Medizin- als auch der Wirtschaftsethik handelt es sich um sogenannte Bereichsethiken, die ihrerseits Teilgebiete der Angewandten Ethik sind. Deshalb gibt es zwischen den Bereichsethiken sowohl Zusammenhänge – wie zum Beispiel der Zusammenhang zwischen Respekt und Autonomie – als auch Unterschiede. In Hinblick auf den Zahnarzt als Unternehmer ist die wirtschaftsethische Betrachtung mithilfe der drei Prinzipien Respekt, Transparenz und Tauschgerechtigkeit im Übrigen gut vereinbar mit den vier medizinethischen Prinzipien nach Beauchamp und Childress, wie sich noch zeigen wird.

Betrachten wir nun die drei wirtschaftsethischen Prinzipien an einem Fallbeispiel: Der Zahnarzt hält prinzipiell seine ärztlichen Pflichten ein, wie sie in den vier medizinethischen Prinzipien anklingen; er hat seinen Patienten pflichtgemäß umfassend über die medizinischen und kostenbezogenen Behandlungsalternativen aufgeklärt. Dieser entscheidet sich nun für eine hochwertige Implantatbehandlung mit einer Zuzahlung über 6.000 Euro, da ihm der Zahnarzt mithilfe einer Factoringgesellschaft einen langfristigen Zahlungsaufschub mit einer annehmbaren Monatsrate gewährt. Den Zinssatz von beispielsweise 15 Prozent erwähnt er nicht. Für den Patienten ist eine für ihn realistische Ratenzahlung jedoch eine zentrale Entscheidungsbedingung. Wo liegt hier das wirtschaftsethische Problem bzw. der 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 – seinen Praxisumsatz durch das Factoring-

Sie drucken das Generative Fertigung aus einer Hand



Drucker

Phrozen Sonic XL 4K 2022



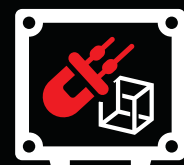
Material

FotoDent®



Reinigung

Wasserbasiert mit FotoClean



Nachhärtung

Tiefenhärtung mit PCU LED N₂



Priv.-Doz. Dr. Dr. Michael Rasche

Teilzahlungsangebot sichern will, andererseits erwähnt er die damit einhergehenden Zinskosten nicht, weil er befürchtet, dass die anfallenden, hohen Zinskosten bewirken könnten, dass der Patient vom „Kauf“ Abstand nimmt.

Ergänzen wir das Beispiel durch weitere Fakten: Die Behandlungskosten erhöhen sich von 6.000 um weitere 2.900 Euro an Zinsen, sodass die Gesamtkosten auf 8.900 Euro ansteigen. Für die Kaufentscheidung des Patienten ist es von erheblicher Bedeutung, ob er 6.000 oder letztlich 9.000 Euro zu zahlen hat. Der Zahnarzt will nun sowohl seinen wirtschaftlichen Interessen als auch dem Behandlungswunsch des Patienten gerecht werden. Wie kann er dieses ethische Dilemma konstruktiv lösen?

An dieser Stelle kommen die obigen 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. Zweitens schuldet in diesem Fall der Zahnarzt dem Patienten Transparenz, also die vorherige Aufklärung über die tatsächlichen Gesamtkosten, denn nur dann kann der Patient eine informierte Kaufentscheidung treffen. Hier wird nun das dritte wirtschaftsethische Prinzip angesprochen, die Tauschgerechtigkeit. Diese 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 Respekt, Transparenz und Tauschgerechtigkeit ineinandergreifen und so ihre Wirkung entfalten.

Was kann der Zahnarzt in diesem konkreten Beispiel tun, damit der Patient wegen der hohen Zinskosten am Ende nicht „abspringt“ und so der Praxisumsatz verloren geht?

Tatsächlich sehen wir an diesem Beispiel, dass moralische Erfordernisse auch im wirtschaftlichen Bereich nicht immer „zum Nulltarif“ zu haben sind, denn moralische Normen gelten auch, wenn es für den Unternehmer finanziell gelegentlich nachteilig sein sollte. In der Wirtschaft gelten also sehr wohl moralische Normen! In dieser Situation jedoch kann der Zahnarzt seinen Zielkonflikt „Arzt/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, sehr günstige Zahnkreditlösungen; hier kann der Patient aufgrund der günstigen Zinssätze 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.

Kommen wir noch mal zur Ausgangsfrage: Besteht für den 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. Nicht zuletzt zeigt sich, dass die Anwendung dieser drei Prinzipien auch mit den eingangs genannten weit-hin anerkannten vier medizinethischen Prinzipien Autonomie, Schadensvermeidung, Fürsorge und Gerechtigkeit im Einklang stehen. So ist der Zahnarzt als Behandler und als Unternehmer auf einem sicheren und erfolgreichen Weg!

tipp

Zinssatz 3,69 Prozent

120 Monate Laufzeit

Sofortauszahlung auf Praxiskonto

Eine zinsgünstige Alternative zu klassischen Factoring-Teilzahlungslösungen ist der dent.apart-Zahnkredit. Hier zahlt der Patient für eine mittel- oder langfristige Laufzeit nur 3,69 Prozent – statt bis zu 15 Prozent bei der Factoringteilzahlung. Gleichzeitig sinkt seine Monatsrate von 124 auf 94 Euro; die Zinsen betragen statt 2.901 lediglich 705 Euro. Bei beispielsweise 72 Factoring-Monatsraten ergibt sich so eine Ersparnis von fast 2.200 Euro oder eine Zinskostenersparnis von 76 Prozent. Letztlich sinken die Gesamtkosten für die Behandlung von 9.000 auf 6.705 Euro – ein erheblicher finanzieller Vorteil für den Patienten.

Ein weiterer Vorteil: Die Auszahlung des dent.apart-Zahnkredits erfolgt vor Behandlungsbeginn direkt auf das Praxiskonto. Dadurch spart der Zahnarzt die hohen Factoringgebühren. Zugleich hat er sich seinen Praxisumsatz gesichert und er verfügt von Anfang an über eine hundertprozentige finanzielle Liquidität.

Informationen zum Thema Patientencredit unter www.dentapart.de/zahnkredit sowie www.dentapart.de/zahnarzt



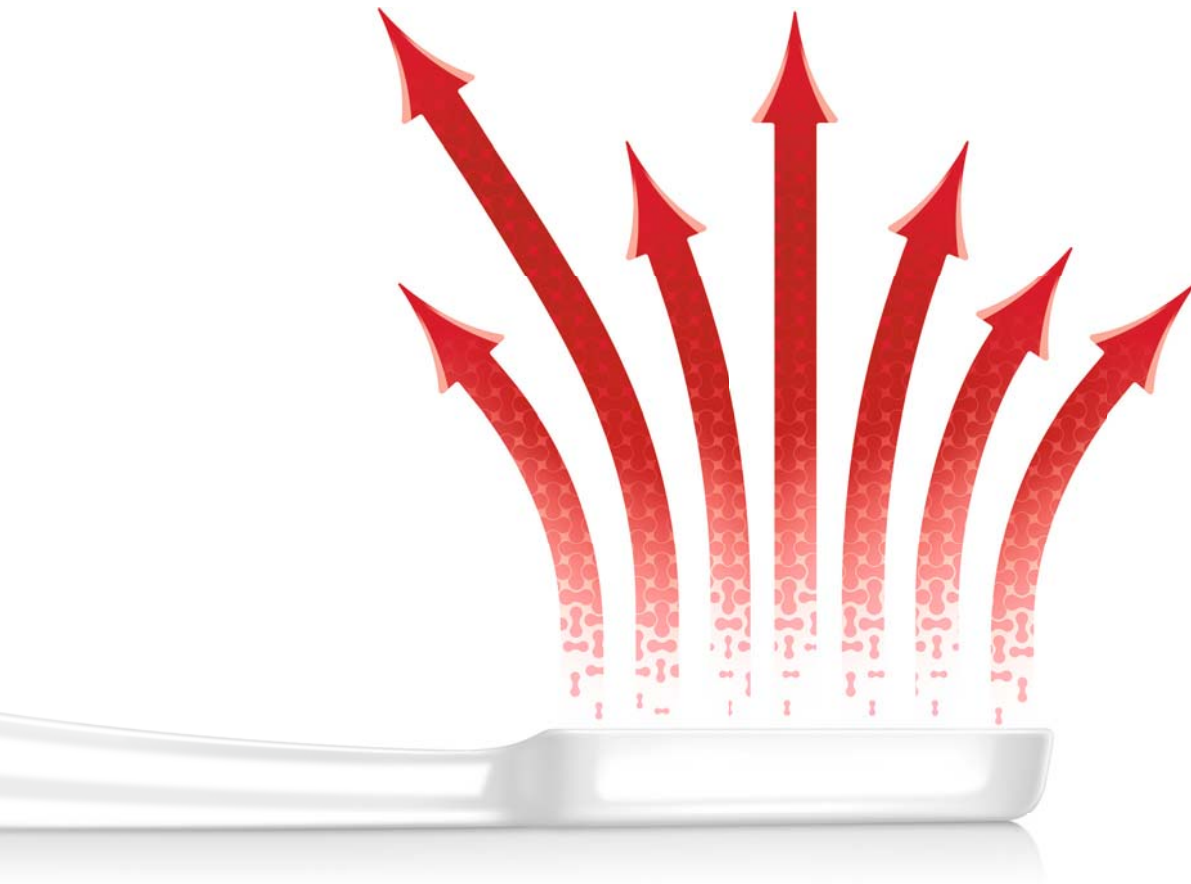
dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH
Tel.: +49 231 586886-0 • info@dentapart.de

Wolfgang J. Lihl – Infos zum Autor



parodontax

Jetzt mehr erreichen für das Zahnfleisch*



**Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Patienten auf dem Weg
zu einem gesunden Zahnfleisch zu begleiten.**

Mit 67 % Natriumbicarbonat optimiert parodontax
die Effektivität des Zähneputzens.*



**Jetzt kostenfreie
Muster anfordern!**



* Entfernt mehr Plaque als eine herkömmliche Zahnpasta bei zweimal täglicher Anwendung.

Marken sind Eigentum der GSK Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert.
© 2022 GSK oder Lizenzgeber.

PM-DE-PAD-21-00026-20210622