

Behandler und gleichzeitig Unternehmer?



und zwar ethisch völlig zu Recht – seinen Praxisumsatz durch das Factoring-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 Kieferorthopäde 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 Kieferorthopäde seinem Patienten Respekt, so wie auch der Patient seinem Kieferorthopäden 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 Kieferorthopäde 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 Prin-

Betrachten wir nun die drei wirtschaftsethischen Prinzipien an einem Fallbeispiel: Der Kieferorthopäde hält prinzipiell seine ärztlichen Pflichten ein, wie sie in den vier medizinethischen Prinzipien anklängen; er hat seinen Patienten pflichtgemäß umfassend über die medizinischen und kostenbezogenen Behandlungsalternativen aufgeklärt. Dieser entscheidet sich

„Der Kieferorthopäde sollte den Patienten auf im Markt vorhandene Alternativen zu teuren Factoring-Teilzahlungslösungen hinweisen.“

nun für eine hochwertige Alignerbehandlung mit einer Zuzahlung über 6.000 Euro, da ihm der Fachzahnarzt 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 Kieferorthopäde 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 Kieferorthopäden darin, dass er einerseits –

zip angesprochen, die Tauschgerechtigkeit. Diese beruht insbesondere darauf, dass Kieferorthopäde 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 Kieferorthopäde 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 Re-

← Seite 1

dem dieser 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 Kieferorthopäden Entscheidungen abnehme, sondern ihm helfe, die erforderliche rationale Entscheidungskompetenz selbst zu entwickeln.

Die Auffassung, dass sich Moral und Wirtschaft unversöhnlich gegenüberstehen, ist weitverbreitet, auch in der Medizin. Dennoch: Lässt sich das Gewinnstreben als Kieferorthopäde mit moralisch gutem fachzahnärztlichem Handeln vereinbaren? Gibt es verlässliche medizin- und wirtschaftsethische Grundprinzipien, nach denen man sich als Facharzt-Unternehmer richten sollte?

Tatsächlich unterliegt das Handeln eines Facharztunternehmers 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 Kieferorthopäde sein medizinisches Handeln gegenüber seinen Patienten ausrichten soll – konkrete, sehr griffige Prinzipien, die sich in der Medizinethik gut bewährt haben.

Soweit jedoch der Kieferorthopäde 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 Kieferorthopäden 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 Kieferorthopäden 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.

Zur Info

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)



Priv.-Doz. Dr. Dr. Michael Rasche lehrt Philosophie an der Katholischen Universität Eichstätt-Ingolstadt.

Tipp

Zinssatz: 3,69 Prozent
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. Geringere Monatsraten, Zinskostenersparnis, niedrigere Gesamtbehandlungskosten – 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 Kieferorthopäde die hohen Factoringgebühren. Zugleich hat er sich seinen Praxisumsatz gesichert und er verfügt von Anfang an über eine hundertprozentige finanzielle Liquidität.

spekt, Transparenz und Tauschgerechtigkeit ineinandergreifen und so ihre Wirkung entfalten.

Was kann der Kieferorthopäde 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

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, weithin anerkannten vier medizinethischen Prinzipien Autonomie, Schadensvermeidung, Fürsorge und Gerechtigkeit im Einklang stehen. So ist der Kieferortho-

„Der Kieferorthopäde wird dem Transparenzgebot gerecht und bringt damit den Respekt vor seinem Patienten und Vertragspartner zum Ausdruck.“

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 Kieferorthopäde 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 Kieferorthopäde den Patienten zusätzlich hinweisen – zugleich wird der Kieferorthopäde dem Transparenzgebot gerecht und bringt damit den Respekt vor seinem Patienten, der ja, als Gleicher unter Gleichen, auch sein Vertragspartner ist, zum Ausdruck.

päde als Behandler und als Unternehmer auf einem sicheren und erfolgreichen Weg!

kontakt



Wolfgang J. Lihl
Geschäftsführer dent.apart
Einfach bessere Zähne GmbH
Westenhellweg 11–13
44137 Dortmund
Tel.: +49 231 586886-0
info@dentapart.de
www.dentapart.de/zahnarzt

Wolfgang J. Lihl



Kommen wir noch mal zur Ausgangsfrage: Besteht für den Kieferorthopäden als Behandler und Unternehmer ein moralischer Widerspruch?

3D Druck mit SIMPLEX



Das erste 3D-Filament-Druckersystem speziell für die Modellherstellung im KFO-Bereich.

*plug
and
print*



So gelingt der Einstieg quasi auf Knopfdruck – mehr erfahren:

