

# WISSEN

**DISCOUNT PREIS**

**HAPPY HOUR**

**discountgünstig**

**99<sup>,-</sup> ~~199<sup>,-</sup>~~ 67<sup>,-</sup>**

**1600<sup>,-</sup> ~~1600<sup>,-</sup>~~ 1299<sup>,-</sup>**

**189<sup>,-</sup> ~~189<sup>,-</sup>~~ 149<sup>,-</sup>**

**77<sup>,-</sup> ~~77<sup>,-</sup>~~ 555<sup>,-</sup>**

**59<sup>,-</sup> ~~59<sup>,-</sup>~~ 49<sup>,-</sup>**

## Billig will ich

Zahnersatz zum Nulltarif, Augenlasern zum halben Preis: Deutsche Ärzte haben den Wettbewerb entdeckt.  
Die Standesvertreter aber bekämpfen die Discount-Medizin. VON MARTIN LINDNER

**135<sup>,-</sup> ~~135<sup>,-</sup>~~ 119<sup>,-</sup>**

**345<sup>,-</sup> ~~345<sup>,-</sup>~~ 289<sup>,-</sup>**

**1600<sup>,-</sup> ~~1600<sup>,-</sup>~~ 1299<sup>,-</sup>**

**79<sup>,-</sup> ~~79<sup>,-</sup>~~ 67<sup>,-</sup>**

Die Patientin betritt eilig die nagelneue Zahnarztpraxis im Zentrum von Krefeld. Mit einem Schritt überquert sie die Fußmatte am Eingang. Die ist halb grün, halb blau, in der Mitte prangt in weißer Schrift: McZahn. Schon steht die Patientin am Empfang. Elberg, Manuela, 43 Jahre, Altenpflegerin, gesetzlich versichert. Sie braucht drei neue Kronen und eine neue Frontzahnbrücke. Sie zahlt dafür: nichts. McZahn klingt wie McDonald's, und das soll es auch. McZahn will eine Marke werden. Ein Fielmann für die Zähne. Die jungen Arzthelferinnen hier tragen weiße T-Shirts, auf dem Rücken dasselbe Logo wie auf der Matte am Eingang. Eine boomende Ablegerpraxis gibt es derzeit in Stuttgart, viele weitere würde McZahn gern bundesweit eröffnen. »Zahnersatz zum Nulltarif« heißt der Slogan. Es scheint, als hätten deutsche Ärzte den Wettbewerb entdeckt. Doch schon geißeln Kritiker die Veraschung der Heilkunde — und die berufsständischen Vereinigungen leisten heftigen Widerstand. Erst vor Kurzem hat der Zulassungsausschuss der Kassenzahnärztlichen

Vereinigung Nordrhein (KZV) drei Zahnärzten, die im Praxisnetz von McZahn mitmachen wollten, die Zulassung verweigert. Der Ausschuss fürchte um die freiberufliche Stellung und Unabhängigkeit der Zahnärzte, sagte ein KZV-Sprecher. Inzwischen laufen Widerspruchsverfahren gegen die abschlägigen Zulassungsbescheide. In den kommenden Wochen soll über sie entschieden werden. Notfalls will McZahn den Streit vor das Landessozialgericht bringen.

### **Die Kassenmediziner verweigern McZahn-Ärzten die Zulassung**

»Die Zahnmedizin ist eine pharisäerhafte Branche«, sagt Werner Brandenbusch, Chef von McZahn und ehemaliger Textilunternehmer. Zu seiner Rechten am langen weißen Besprechungstisch der Krefelder Praxis sitzt Pressereferent Egon Peifer, zu seiner Linken Herr Yeh. Herr Yeh habe in China beste Kontakte, sagt Brandenbusch.

McZahn fliegt seinen Zahnersatz aus zwei Labors in Shanghai und Hongkong ein. Eine sogenannte Nichtedelmetallkrone mit keramischer Vollverblendung beispielsweise ist dort für rund 60 Euro zu haben - deutsche Hersteller verlangen das Drei- bis Vierfache.

Zwar ist die Idee nicht neu, zahntechnische Arbeiten - die bei einer prothetischen Behandlung fast zwei Drittel der Gesamtkosten ausmachen - ins Ausland zu verlagern. Die Bremer Firma dentaltrade etwa beliefert nach eigenen Angaben bereits 1500 hiesige Praxen mit chinesischen und türkischen Importen. Doch McZahn möchte das Importkonzept nun mit einem bundesweiten Praxisnetz auf Franchisebasis verbinden. Wenn ein Zahnarzt teilnehmen will, zahlt er eine Einstiegsgebühr von 35 000 Euro und tritt 20 bis 45 Prozent seiner Honorare -ab. Im Gegenzug bekommt er eine schlüsselfertige Praxis in günstiger Lage mit acht bis zehn Behandlungsräumen gestellt. Außerdem übernimmt McZahn für alle Praxen die Verwaltung und kauft Materialien zu Rabattpreisen ein.

Unter dem Strich spart das System so viel Kosten, dass sich die Behandlung aus den Zuschüssen der Krankenkassen bestreiten lässt und der Patient auch ohne Bonusheft nichts zuzahlt - vorausgesetzt, er begnügt sich mit der Regelversorgung. Doch selbst wer Sonderwünsche hat, ein Keramik-Onlay oder eine Goldkrone will, legt bei McZahn weniger drauf als bei vielen anderen Ärzten.

Manuela Eiberg sitzt inzwischen auf einem der schlichten grauen Stühle im Wartezimmer von McZahn. 600 Euro hätte sie bei ihrer alten Zahnärztin zahlen müssen. Die habe sie in ihrer Entscheidung für den Discounter sogar unterstützt: »Gehen Sie zu McZahn, da können Sie etwas sparen.« Obwohl die Kassen in Härtefällen einen doppelten Zuschuss gewähren, gibt es in Eibergs Bekanntenkreis doch manche, die sich Zahnersatz nicht leisten wollen oder können. Auch sie selbst wartete - trotz Zahnschmerzen - lieber vier Monate auf einen Termin bei McZahn.

Wenn der Discounter sein Geschäftsmodell bundesweit durchsetzen kann, könnte er in ein paar Jahren womöglich fünf Prozent des milliardenschweren deutschen Zahnersatzmarktes abdecken, meint Holger Lehmann. Der Düsseldorfer Betriebswirt sagt das ohne Neid, obwohl er den Markt selbst aufrollen will - allerdings von einer anderen Seite.

So hat Lehmann bereits Anfang 2005 die Internetplattform 2te-ZahnarztMeinung.de gestartet. Sie funktioniert ähnlich wie das Auktionsportal eBay - nur dass die Preise auf der Zahnplattform nach unten gehen. Der Patient gibt zunächst die Daten aus dem Heil- und Kostenplan ein, der vor jeder prothetischen Behandlung vom Zahnarzt erstellt wird. Dieses Angebot unterbieten dann andere Ärzte mit eigenen Kostenschätzungen, und nach einer bestimmten Frist kann sich der Patient für den besten Deal entscheiden. Gerade bei aufwendigen Behandlungen lässt sich der Eigenanteil oft um die Hälfte drücken.

Rund 25 000 solcher »Auktionen« seien bisher über die Zahnbörse abgewickelt worden, sagt Lehmann - bei weiterhin wachsenden Umsatzzahlen. Discount-Medizin liegt im Trend. Auch Tanja Stanges Behandlung ist von einem Zahnarzt ersteigert worden. »Ich bin sehr zufrieden«, sagt die 36-jährige Münchnerin. Sechs Inlays, ein Implantat - mehr als 4000 Euro sollte sie bei einem Mediziner in München dafür hinlegen. Zwar hat sie eine Zusatzversicherung, aber die 1800 Euro für die Implantatschraube aus

Titan wären in jedem Fall an ihr hängen geblieben. Über 2te-ZahnarztMei-nung.de fand Stange dann einen anderen Münchner Arzt, nur zehn Minuten mit der Tram entfernt, bei dem sich ihr Anteil auf 800 Euro reduzierte.

### **Der Preisvergleich im Internet sei unethisch, sagen die Kritiker**

Solche Preisspannen seien nicht ungewöhnlich, sagt der Hamburger Zahnarzt Johannes Heil. Er bietet regelmäßig im Internet mit. Heil erzählt von einer Patientin, bei der ein Kollege fünf Implantate im Kiefer verankert und je Stück satte 2400 Euro verlangt habe. »Dabei waren die Schrauben auch noch falsch in den Knochen gedübelt«, sagt der Mediziner, der selbst pro Implantat etwa 1200 Euro berechnet. Da er schnell operiere und mit einem günstigen Hamburger Dentallabor zusammenarbeite, mache er auch bei attraktiven Angeboten auf 2te-ZahnarztMeinung.de noch ein Plus.

Während manche Mediziner mit den Auktionen versuchen, ihren Patientenstamm zu erweitern, andere schlicht den Internet-Trend nicht verschlafen wollen, steht für Johannes Heil etwas anderes im Vordergrund: »Mir macht die Feilscherei einfach Spaß.« Dass er seinem Berufsstand damit schade, weist er zurück. »Wir Ärzte sind Dienstleister - das müssen wir endlich mal lernen.«

Natürlich bringt so etwas die ärztlichen Standesvertreter auf die Palme. Der Vorsitzende der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) Jürgen Fedderwitz argumentiert, es sei »unärztlich«, eine Kostenschätzung über das Internet abzugeben - ohne dem Patienten vorher in den Mund geschaut zu haben. Janusz Rat von der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns setzt noch einen drauf: Wenn »interessierte Unternehmer« online auf Patientenfang gingen, sei das »unethisch«.

Ähnlich wie McZahn sieht sich Holger Lehmann mit massiven Widerständen konfrontiert. Die KZV Bayern hat vor dem Landgericht München sogar gegen Lehmanns Zahnportal geklagt - und recht bekommen. Das Gericht befand, Lehmann zettelte mit der Internetbörse einen unlauteren Wettbewerb unter Zahnärzten an. Die mitbietenden Mediziner unterliefen durch konkrete Preisvergleiche das ärztliche Werbeverbot. Auch sei es nicht erlaubt, Ärzten gegen ein Entgelt Patienten zuzuweisen. Tatsächlich bekommt Lehmann bei einer über das Portal vermittelten Behandlung 20 Prozent des ärztlichen Honorars.

Er selbst ist jedoch überzeugt, dass es sich bei den - völlig unverbindlichen - »Auktionen« keineswegs um Patientenzuweisungen handele, sondern um eine reine Vermittlung von Angebot und Nachfrage. »Einer Gruppe von Ärzten passt es nicht, dass ich Transparenz in den Markt bringe«, sagt der Betriebswirt Lehmann. Er hat Berufung gegen das Urteil eingelegt. Beide Parteien wollen nun den Streit bis zum Bundesgerichtshof durchfechten.

Unabhängig von den juristischen Auseinandersetzungen dürfte das Interesse der Patienten an den Preisvergleichen weiter wachsen - einfach weil sie einen immer größeren Teil der Zeche selbst zahlen müssen. Nach Analysen der KZBV kostete eine Zahnersatzbehandlung im Jahr 2005 durchschnittlich rund 1100 Euro. Davon übernahmen die gesetzlichen Kassen im Mittel aber nur 47 Prozent, 53 Prozent schossen die Patienten aus eigener Tasche zu. Anfang der achtziger Jahre lag ihr Eigenanteil nur bei rund 20 Prozent.

Auch für orthopädische Hilfsmittel, Medikamente oder ärztliche Sonderleistungen legen die Deutschen inzwischen riesige Summen bar auf den Tisch - zusätzlich zu ihren Versicherungsbeiträgen. So wendeten laut Statistischem Bundesamt die privaten Haushalte im Jahr 2004 insgesamt mehr als 28 Milliarden Euro für Zuzahlungen und Direktkäufe auf. Damit kam jeder achte Euro im Gesundheitswesen ohne Umwege aus dem Portemonnaie der Patienten. [...]