

## Zahnärzte wollen den Wechsel in ...

(Fortsetzung von Seite 1)

de sind offensichtlich: 68,9 Prozent bekennen, dass sie sich wegen der Budgetierung schon öfter gezwungen sahen, Leistungen in das Folgequartal zu verschieben.

Mittel der Wahl ist die Ausweitung von Mehrkostenregelungen, um den Kassenpatienten auch hochwertige Leistungen anbieten zu können, ohne dass diese ihren Anspruch auf die Kassenleistung verlieren. Festzuschüsse der Kostenträger werden im Grundsatz von 56 Prozent der befragten Zahnärzte als ein richtiger Ansatz angesehen, um zu mehr Eigenverantwortung zu gelangen – 83,3 Prozent halten allerdings das derzeitige geltende Zahnersatz-Festzuschussystem für viel zu kompliziert.

Noch-Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) hat vergangene Woche schon einmal gezeigt, wohin ihrer Meinung nach der Weg in der Gesundheitspolitik gehen soll. Sie forderte ein Ende des Zwei-Klassen-Services mit Bevorzugung von Privatpatienten bei der Terminvergabe und will eine Termingarantie einführen. Das gehöre im Falle eines Wahlsieges zu ihren ersten Reformvorhaben, erklärte Schmidt.

Als Ursache für diesen Zwei-Klassen-Service sieht sie die höheren Honorare für die Behandlung von Privatpatienten. Ihre Konsequenz daraus: Nivellierung der Honorare bei PKV- und GKV-Ver-

sicherten und eine einheitliche Gebührenordnung. Die Ärztehonorare müssten sich nach dem Aufwand für den Patienten richten, nicht nach dessen Versichertenstatus. Steigerungssätze sollen bei beiden Versicherungstypen für besondere Qualität möglich sein.

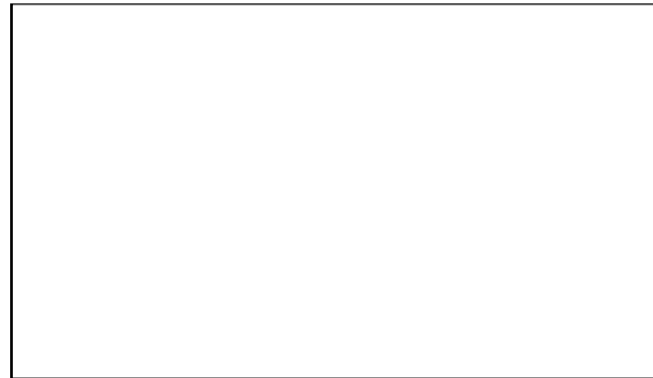
Bei einer erneuten Berufung zur Gesundheitsministerin werde sie einer Novelle der Gebührenordnung für Ärzte (und damit sicher auch der Gebührenordnung für Zahnärzte) nur dann zustimmen, wenn die Kammern bereit seien, über eine einheitliche Gebührenordnung zu diskutieren. Die gesetzlichen Kassen seien laut Schmidt bereit, Steigerungssätze zu vereinbaren, wenn dies mit zusätzlicher Qualität verbunden sei.

Führende Politiker von CDU/CSU und SPD haben eine Woche vor der Bundestagswahl zudem einen strengen Sparkurs angekündigt. Man werde angesichts der noch kommenden Auswirkungen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise sich darauf einstellen müssen, die Bundesanstalt für Arbeit und auch das Gesundheitssystem weiter mit Steuergeldern unterstützen zu müssen, so Bundesfinanzminister Peer Steinbrück (SPD) am Sonntagabend in der ARD-Talkshow von Anne Will. Da sei kein Spielraum für mehr Ausgaben und Steuererleichterungen, die nötige Kre-

ditaaufnahme für den Bundeshaushalt werde eine bisher noch nie erreichte Höhe haben.

Auch CSU-Wirtschaftsminister Karl-Theodor zu Guttenberg kündigte in derselben Sendung an: „Wir werden sparen müssen, wir werden auf das eine oder andere Liebgewonnene verzichten müssen.“ Er wolle aber an den von der CSU am Montag erneut geforderten Steuersenkungen ab 2011 festhalten. ■

Anzeige



## Streit um die regionalen ...

(Fortsetzung von Seite 1)

Mitte in Frankfurt (Main) erreicht, so Rechtsanwältin Barbara Schramm von Avocado Rechtsanwälte aus Köln, die in diesem Jahr die Firmen Brasseler und Mectron, DentaId, Cumdente und Zhermack vertritt. Für die Berlindentale sind die Verfahren noch offen. „Die Gerichte urteilen hier zum Teil aber auch sehr unterschiedlich, so gibt es etwa aus Bayern und Frankfurt von zwei Kammern zwei gegensätzliche Urteile“, so Schramm.

Überwiegend sind die Gerichte bislang jedoch den Argumenten der klagenden Unternehmen gefolgt, dass die marktbeherrschenden Fachdentals in der Darstellung der Veranstalter und somit auch in der Wahrnehmung der Besucher Produktmessen seien und nicht mehr reine Hausmessen der veranstaltenden regionalen Depots, wie von diesen gerne behauptet. So seien bei nur fünf bis acht Depots teilweise 150 Hersteller vertreten. Auch in der Eigenwerbung der Messen werde nach wie vor der Eindruck hervorgerufen, dass man eine umfassende Produktschau für Zahnarzt und Zahn-techniker biete.

Dass die Unternehmen jedes Jahr wieder mit Einzelklagen vor Gericht ziehen müssen, sei auch durch Wechsel bei den verantwortlichen Veranstaltern und veränderte Ausstellerbedingungen bedingt. Die Veranstalter der Fachdental Leipzig hätten allerdings

## Konzepte für die Zeit nach der Praxis

Zukunftspraxis 50 Plus e.V. möchte eine Lobby für ältere Zahnärzte sein

Die demografische Entwicklung ist ein zentrales Problem der Gesamtbevölkerung. Für viele bisher noch unbemerkt ist der zahnmedizinische Bereich hiervon auch stark betroffen: Mehr als 14.000 der praktizierenden Zahnärztinnen und Zahnärzte sind über 55 Jahre alt – das ist nahezu ein Viertel der Zahnärzteschaft. Um den Problemen dieser Zielgruppe eine angemessene Wertigkeit zu verschaffen und sie bei der Vorbereitung der Praxisabgabe

zu unterstützen, wurde der Verein Zukunftspraxis 50 Plus e.V. gegründet.

Auch wenn es selbstverständlich sein sollte, dass das Ende der beruflichen Laufbahn langfristig geplant und vorbereitet werden muss, ist dies leider nicht jedem Zahnarzt klar. Untersuchungen bestätigen, dass sich Zahnärzte oft viel zu spät mit der Praxisabgabe und den vorbereitenden Maßnahmen beschäftigen. Die Folge sind immer mehr Praxen, die unter Wert veräußert werden müssen. Und damit ist die Altersvorsorge der Zahnärzte in Gefahr. Das primäre Ziel sollte es daher sein, den Praxiswert bis zum Schluss zu sichern.

Der Verein Zukunftspraxis 50 Plus e.V. möchte eine Lobby für ältere Zahnärzte sein und eine Plattform zum Erfahrungsaustausch bieten. Für junge Zahnärzte wird sehr viel getan, die älteren werden oft mit ihren Problemen allein gelassen. Deshalb haben sich die Vorstandsmitglieder Dr. Fritz-Josef Willmes (1. Vorsitzender, Ehrenpräsident der BZÄK, Burgrieden), Prof. Dr. Helmut Börkircher (Stellvertretender Vorsit-

zender, Experte für betriebswirtschaftliche Analysen und Praxismarketing) und die Beisitzer Dr. Wolfgang Gutermann (ehemaliger KZV-Vorsitzender, Heidelberg) und Horst Cox (ehemaliger Geschäftsführer der KZV Tübingen und Leiter der Geschäftsstelle) einiges vorgenommen: Die Vereinsmitglieder sollen in Sachen Recht, Steuern, Finanzen, Betriebswirtschaft, Marketing und Qualitätsmanagement beraten und betreut werden. Derzeit entstehe ein Netzwerk von Spezialisten, das Mitgliedern kostenlose telefonische Erstberatung biete. Bei einer nachfolgenden Zusammenarbeit können Vereinsmitglieder von ermäßigten Konditionen profitieren.

Durchgeführt werden auch Vorbereitungsseminare zur Praxisabgabe. Unter anderem wird über die rechtliche Gestaltung des Praxisverkaufs, Konzepte zur Erhaltung und Steigerung des Praxiswertes sowie Fragen zum Qualitätsmanagement referiert und diskutiert.

Die genauen Termine und eine aktuelle Liste der Kooperationspartner sind unter [www.zukunftspraxis-50plus.de](http://www.zukunftspraxis-50plus.de) zu finden. ■

durch das Bundeskartellamt in Bonn anzustoßen. Erste Kontakte zu der zuständigen Beschlusskammer wurden bereits aufgenommen, so Schramm.

Bereits seit einigen Jahren klagen viele Aussteller über eine schwindende Resonanz der Messen bei Zahnärzten, Zahn-technikern und Praxismitarbeitern. Viele Besucher liefen nur durch die Hallen, zu echten Informations- oder gar Verkaufsgesprächen mit Abschluss komme es immer seltener, heißt es. Die Besucherzahlen bei einigen Messen stagnieren oder sinken, wirklich gut laufen aus Sicht vieler Aussteller eigentlich nur die Messen in Leipzig, Frankfurt (Main), Stuttgart und München.

„Wir sind nicht mehr auf allen Messen dabei, die Kosten sind einfach zu hoch und durch das Ergebnis nicht mehr gerechtfertigt“, so auch große, international agierende Dentalunternehmen. Viele kleinere Unternehmen hätten vor den Kosten und den neuen Umsatzklauseln ohnehin kapituliert und kämen gar nicht mehr.

Die veranstaltenden Depots gehören inzwischen überwiegend zu den großen drei Dentalhandelsunternehmen Henry Schein, Pluradent und NWD-Gruppe oder zu den großen Depots in der Dental-Union. Die Verantwortung für die regionalen Messen liegt bei den regionalen Depots. Aufseiten der Depots sieht man die weitere Entwicklung der Fachdentals durchaus kritisch. Der Kernge-

danke der Leistungsschau des Dentalfachhandels sei in den vergangenen Jahren beim „Drang nach Größe“ in den Hintergrund geraten, für die Fachöffentlichkeit und die Besucher sei dieser Gedanke oft nicht mehr zu erkennen gewesen, heißt es. Aus Sicht der Industrie seien sicher nicht alle der acht regionalen Messen wirklich lohnend, abhängig auch vom Einzugsbereich. Für die Depots seien die Messen jedoch oft sehr bedeutend und bildeten doch ein sehr breites Spektrum ab.

Man müsse nach so vielen Jahren aber gemeinsam mit den Partnern in der Industrie das Konzept und die Zahl der Messen auch mit Blick auf die Relation von Aufwand und Nutzen auf den Prüfstand stellen und gemeinsam über neue Wege nachdenken. Dabei müsse man sich entscheiden, in welche Richtung sich die Messen entwickeln sollen: Wieder hin zu echten Leistungsschauen des Dentalfachhandels, auf denen aber auch wirklich diese Leistungen präsentiert werden müssen und die dann auch nur für die Partner der Depots offen stehen können, oder zu reinen Ausstellungsmessen. Entscheide man sich für den letzteren Weg, gebe es keinen Grund mehr, Direktvertreiber von den Messen auszuschließen. Dann aber stelle sich auch die Frage, ob die Depots dafür als Veranstalter den hohen Aufwand und die Kosten noch übernehmen sollen und wollen. Damit drohe im schlimmsten Fall der Verlust der regionalen Messen. ■