

Interview Cornel Jud, Vorsitzender der Schaffhauser Sektion der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft SSO

«Die Zahnärzte sind Konkurrenz gewohnt»

Die Eröffnung einer Gruppenpraxis in Schaffhausen durch eine Zahnarztkette verändert den hiesigen Markt. Cornel Jud, der Vertreter der etablierten Zahnärzte, rechnet allerdings nicht damit, dass wegen der verschärften Konkurrenz die Preise purzeln.

VON ROLF FEHLMANN

Die Zahnarztkette *zahnarztzentrum.ch* eröffnet jetzt auch in Schaffhausen einen Standort. Damit tritt ein Mitbewerber in den Schaffhauser Markt ein, der bis heute in dieser Form noch nicht vertreten war. Müssen die etablierten Zahnärzte in Schaffhausen jetzt um ihre Existenz fürchten?

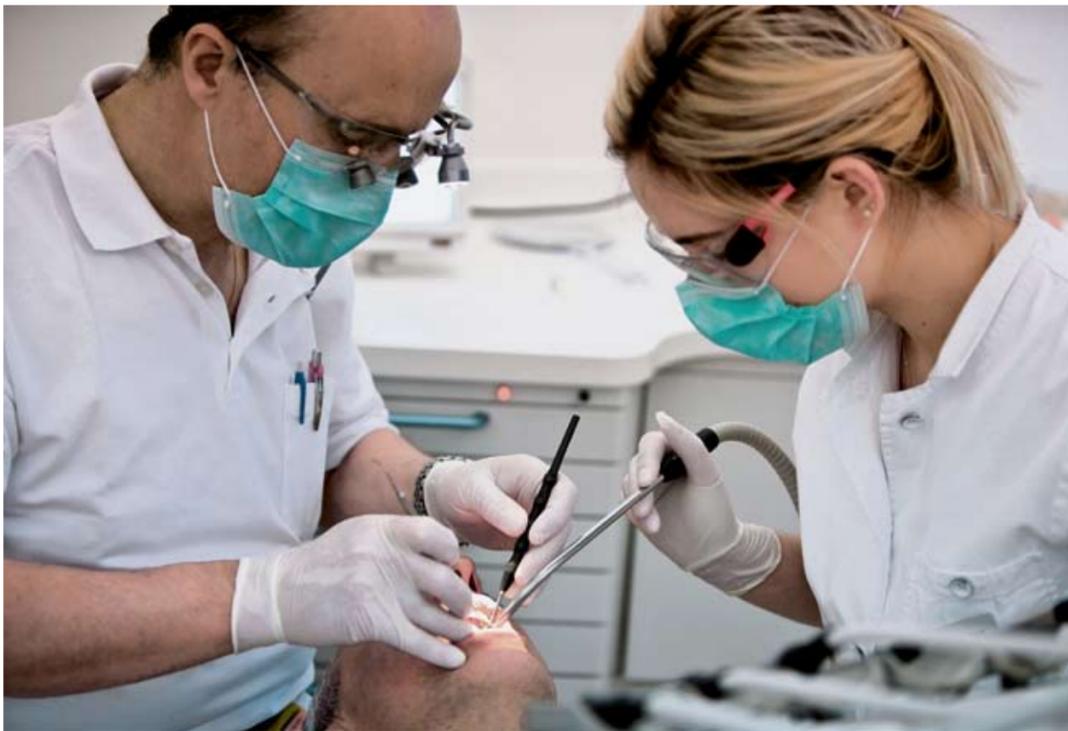
Cornel Jud: Nein. Auch in Schaffhausen sind sich die Zahnärzte Konkurrenz gewohnt. Ich denke da etwa an Praxen im grenznahen Deutschland oder an Zahnärzte, die sich in Schaffhausen neu niedergelassen haben. Mit der Zeit ist die Anzahl praktizierender Zahnärzte in Schaffhausen kontinuierlich gestiegen. Mittlerweile zählen wir im Kanton Schaffhausen ungefähr 52 aktive Zahnärzte. Gemessen an der Einwohnerzahl sind das eher viele, aber grundsätzlich besteht kein Grund zu befürchten, dass jetzt da nichts mehr funktioniert.

Weshalb stehen dann die etablierten Zahnärzte diesen neuen Gruppenpraxen zumindest reserviert gegenüber?

Jud: Wenn jetzt noch mehr Zahnärzte nach Schaffhausen kommen, macht das die Situation nicht einfacher. Mit 52 Zahnärzten auf 52'000 Einwohner sind wir im Kanton Schaffhausen schon sehr gut versorgt. Normalerweise geht man davon aus, dass etwa 1400 Patienten pro Zahnarzt nötig sind, um die Kosten decken zu können, die der Betrieb einer Zahnarztpraxis verursacht. Heute sind ja die Patienten – glücklicherweise, muss man sagen – sehr gut versorgt mit Prophylaxe, und sie sind gut informiert. Darum geht auch Karies immer mehr zurück. Zudem ist auch bei den Patienten das Bewusstsein stark verbreitet, ihren Zähnen Sorge zu tragen. Schon von daher brauchen wir nicht noch mehr Zahnärzte, die wiederum nach Problemen suchen müssen, deren Behandlung sich nicht eigentlich aufdrängt. Aufgrund der Versorgungslage ist man bei den Schaffhauser Zahnärzten der neuen Konkurrenz gegenüber etwas skeptisch und beobachtet die weitere Entwicklung sehr genau.

Die Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO argumentiert unter anderem, wenn Anbieter ausserhalb des SSO-Regelwerkes operierten, könne nicht überprüft werden, ob sie gleich hohe Standards einhalten wie die SSO-Mitglieder.

Jud: Grundsätzlich sind die Zahnärzte, die der SSO angehören, sehr gut ausgebildet. Durch ihre Mitgliedschaft in der SSO sind sie dem hohen Qualitätsniveau verpflichtet. Kommen nun Zahnärzte hinzu, welche dem nicht unbedingt Rechnung tragen wollen, ist das vielleicht auch ein Grund, weshalb man als etablierter Zahnarzt nicht um seine Existenz fürchten muss. Zudem ist die



Die etablierten Zahnärzte rechnen nicht damit, dass Zahnarztketten mit Tiefpreisen operieren werden.

Bild Key

SSO dabei, ihre Statuten so anzupassen, dass auch Zahnarztzentren die Möglichkeit haben, sich unserer Standesorganisation anzuschliessen.

Wenn Anbieter wie *zahnarztzentrum.ch* den Markt derart stark beeinflussen, müsste sich da die SSO nicht gleichsam neu erfinden, damit sie unter den veränderten Verhältnissen weiterhin optimal aufgestellt ist?

Jud: Seit die SSO im 19. Jahrhundert gegründet wurde, hat sie sich immer wieder neu erfunden und ihre Statuten weiterentwickelt. Zum Beispiel war ursprünglich nicht vorgesehen, dass Aktiengesellschaften Mitglied werden können – der Zahnarzt übte ursprünglich seinen Beruf als Einzelknecht aus. Als es dann für Zahnarztpraxen möglich wurde, als Aktiengesellschaft zu firmieren, mussten die SSO-Statuten entsprechend angepasst werden. Nach wie vor können aber nur Einzelpersonen SSO-Mitglieder sein. Mit diesen Änderungen wurde weiterhin sichergestellt, dass schliesslich

der Zahnarzt verantwortlich ist für alle Garantieleistungen und Sicherheitsmassnahmen. Kommt hinzu, dass kein anderer Berufsverband in der Schweiz seit 2004 derart viele Mitglieder aus dem EU-Ausland in seine Reihen aufgenommen hat wie die SSO. Das allein zeigt schon, wie gut unsere Organisation in der Lage ist, mit

Veränderungen in ihrem Umfeld umzugehen.

Warum nimmt die SSO diese neuen Anbieter nicht in ihre Reihen auf?

Jud: Was die Aufnahme von Gruppenpraxen und Zahnarztzentren in die Standesorganisation betrifft, müssen einmal mehr die Statuten der SSO angepasst werden. Dieser Prozess ist im Gange. Andererseits erwarten wir von den neuen Marktteilnehmern auch, dass sie bereit sind, diese für sie angepassten Statuten zu akzeptieren. Das gilt etwa im Bereich der Werbung und der Usanz, dass man keine Patienten abwirbt. Tritt jemand neu am Markt auf, der schlicht seine Ellenbogen einsetzt, um sich eine gute Marktposition zu erkämpfen, dann kann man den nicht einfach so in die SSO aufnehmen, weil er sich offensichtlich nicht an die Reglemente halten will.

Weshalb legt die SSO so viel Wert auf ihre Standards? Und warum sind diese aus Sicht der Patienten so wichtig?

Jud: Die SSO steht sowohl für den Zahnarzt ein als auch für den Patienten. So sorgt die SSO dafür, dass ihre Regeln von den Mitgliedern konsequent eingehalten werden, und so kann ich als Zahnarzt auf einem konsequent hohen Niveau meine Leistung erbringen. Ist ein Zahnarzt der SSO angeschlossen und ist ein Patient mit seiner Leistung nicht zufrieden, hat er die Möglichkeit, seinen Fall kostenlos beurteilen zu lassen und allenfalls sogar gegen diesen Zahnarzt vorzugehen. Diese Beurteilung nimmt die zahnärztliche Begutachtungskommission für

den Patienten kostenlos vor. Zudem wird nach einer Lösung gesucht, wie man dem Patienten entgegenkommen und das Problem lösen kann, damit auch dieser Patient eine qualitativ hochstehende Leistung bekommt. Bei einem Patienten hingegen, der von einem Nicht-SSO-Zahnarzt betreut wird, greift diese Regelung nicht. Der Patient muss in der Regel einen Anwalt nehmen, was erst einmal zusätzliche Kosten verursacht. Kann der Patient dem Zahnarzt keinen Fehler nachweisen, wird es für ihn eher schwierig, zu seinem Recht zu kommen, und oftmals landet der Fall vor Gericht.

Sie haben mehrfach das hohe Niveau Ihrer Leistung angesprochen ...

Jud: Dadurch, dass wir Privatpatienten (im Gegensatz zu Kassenpatienten, *Red.*) behandeln, sind wir es gewohnt, uns für den Patienten Zeit zu nehmen und die bestmögliche Leistung zu erbringen – schliesslich werden wir entsprechend bezahlt. Für einen Zahnarzt hingegen, der es gewohnt ist, Kassenpatienten zu betreuen, ist es schwierig, mental umzuschalten von der reinen zahnmedizinischen Versorgung zur umfassenden zahnärztlichen Betreuung. Das Geld, welches die Krankenkasse für eine bestimmte Leistung bewilligt, erlaubt es gar nicht, diese Leistung auf dem gleich hohen Niveau zu erbringen, das der Privatpatient zu Recht erwartet. Diese mentale Umstellung fällt Zahnärzten aus dem Ausland unter Umständen nicht leicht.

Anbieter wie das *zahnarztzentrum.ch* müssen sich nicht an den SSO-Tarif halten, weil sie ja der Standesorganisation nicht angehören. Drohen dadurch die Preise ins Rutschen zu geraten?

Jud: Diese Anbieter haben mit Sicherheit eine Kosten-Nutzen-Rechnung gemacht, und sie werden ziemlich sicher ungefähr den gleichen Betrag wie wir erwirtschaften müssen, um ihre Kosten zu decken. Diese Kosten entstehen durch die Sicherstellung des Qualitätsniveaus, durch den Erneuerungsbedarf bei den Geräten, durch das ständige Weiterentwickeln der Hygienestand-



Cornel Jud Vorsitzender der SSO Schaffhausen

Bevor Cornel Jud 2004 von Urs Meili die Praxis am Fronwagplatz in Schaffhausen übernahm, war er unter anderem Lehrbeauftragter der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft für Prophylaxeassistentinnen an der Dentalhygiene-Schule Zürich sowie Ausbilder für die Dentalhygienikerinnen in den Bereichen Kinderzahnmedizin und Chemie. Cornel Jud hat sein Studium der Zahnmedizin an der Universität Zürich mit dem Staatsexamen abgeschlossen. (rf.)

dards; ich denke da etwa an die hohen Kosten für das umfassende Sterilisieren der Ausrüstung. Diese Aufgaben muss auch eine Kette finanzieren, die an bester Lage ihre Standorte betreibt und intensiv wirbt. Die wissen sehr genau, wie viel sie pro Stunde umsetzen müssen, damit sie angesichts ihrer Personalkosten und ungleichmässig ausgelasteter Behandlungszimmer nach wie vor Geld verdienen. Das wird es ihnen nicht erlauben, ihre Leistungen zu sehr viel tieferen Preisen zu erbringen. Das haben Beispiele aus der Vergangenheit klar gezeigt – Preisdumping durch neue Konkurrenten hat nicht funktioniert.

«Diese Anbieter wissen mit Sicherheit sehr genau, wie viel sie pro Stunde umsetzen müssen, damit sie nach wie vor Geld verdienen.»

Ist es denkbar, dass diese Zahnarztketten zu

einer neuen Segmentierung der Kundenschaft führen?

Jud: Grundsätzlich soll gesagt sein, dass diese Zentren nicht billiger sind als Privatpraxen. In der Bevölkerung findet definitiv ein Wandel statt, gerade was zum Beispiel längere Öffnungszeiten von Ladengeschäften betrifft. Verlängerte Öffnungszeiten bieten auch andere Zahnärzte an, das ist kein Alleinstellungsmerkmal der Zahnarztketten. Da muss sich der Markt anpassen, und dieser Prozess findet statt – mit oder ohne Zahnarztzentren.

Anbieter wie *zahnarztzentrum.ch* beschäftigen viele Zahnärzte, die ihre Ausbildung im Ausland absolviert haben. Die SSO argumentiert, die Ausbildungsstandards für Zahnärzte in der Schweiz seien in den meisten

Fällen deutlich höher als im Ausland. Müssen Patienten, die in eine Gruppenpraxis wechseln, die der SSO nicht angehört, mit tieferen Leistungsstandards rechnen?

Jud: Das kann man so sicher nicht sagen. Auch im Ausland ist einem Zahnarzt bewusst, welchen Stellenwert die Qualität seiner Arbeit einnimmt. Eine Hürde ist sicher die Macht der Gewohnheit, wenn man seine Arbeitsweise von Kassen- auf Privatpatienten umstellen muss. Man muss sich neue Abläufe angewöhnen, damit man sich die nötige Zeit nehmen kann für die einzelnen Tätigkeiten.

Standesorganisation Pflichten für Mitglieder, Sicherung der unabhängigen Berufsausübung

Die Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO ist gemäss ihren Leitlinien die Berufs- und Standesorganisation der in der Schweiz tätigen Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie die allgemeine wissenschaftliche Gesellschaft für Zahnmedizin in der Schweiz.

«Als legitime Vertreterin der schweizerischen Zahnärzteschaft sorgt sie dafür, dass ihre Mitglieder die berufsethischen Verpflichtungen gemäss Profil, Statuten und Standesordnung erfüllen», schreibt die Organisation auf ihrer Webseite.

Als eines ihrer wichtigsten Ziele nennt die SSO die Förderung einer freien und unabhängigen Berufsausübung. Diese solle «die freie Arzt- und

Patientenwahl» gewährleisten, die Art der Behandlung «der freien Vereinbarung zwischen Patient und Zahnarzt überlassen» und «im Einklang stehen mit den wirtschaftlichen Gegebenheiten der zahnärztlichen Praxis».

Als kantonale Sektion der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft ist die SSO Schaffhausen als Verein organisiert. Laut eigener Darstellung gehören zu ihren wichtigsten Aufgaben unter anderem das Engagement in der Schulzahnpflege, die Organisation des zahnärztlichen Notfalldienstes, der Fachunterricht an der Berufsschule für Dentalassistentinnen sowie die überbetrieblichen Kurse für Dentalassistentinnen in Ausbildung. (rf.)