

und was verdienen Zahnärzte?

Vielen Dank, dass sie hier zum Lesen verweilen. Vermutlich aus Neugierde – nicht aus Vertrauen.

Aber ich gestehen, ich war unehrlich zu Ihnen – wir werden hier nicht über Geld reden. – D.h., doch, aber nicht über das, was ich verdiene sondern über das, was Sie verdienen. Denn am Ende des Tages müssen Sie entscheiden, wofür Sie es ausgeben.

Ich lebe von der Hand in den Mund und verdiene zu wenig, um mir was billiges leisten zu können.

Was verdienen sie? – Wie viele von Ihnen sind bereit es hier zu sagen? – In Ungarn oder Rumänien ist diese Frage absolut üblich und kein Problem - aber in Deutschland ist es verpönt über Geld zu reden.

– Daher werden wir auch nicht über das Geld reden, was sie verdienen. – Aber das ist das Problem:

Sie wollen es mir nicht sagen und ich soll es doch erraten:

Sie verdienen so wenig, dass sie es nicht für Ihre eigenen Zähne ausgeben können

– gelegentlich stimmt es leider auch.

– Aber oft genug sind sie leider nur einfach zu spät dran und die Schäden nehmen überhand.

– Oder das neue I-Phone/ Galaxy-Flagschiff, die Gucci-Uhr, die tägliche Schachtel, ff ... gehen vor.

Ich kann Ihre Prioritäten nur zur Kenntnis nehmen, kann aber meine Leistungen nicht verschenken:

– dafür mache ich mein Beruf zu gerne und nicht als Hobby.

– als „Hobby“ versuche ich meinen Beruf weiter zu bringen: mit der Entwicklung neuer Instrumente.

Aber was verdienen sie nun wirklich? – auf die zahnärztliche Versorgung heruntergebrochen:

– sorgfältige, geduldige, moderne, langlebige, schmerzfreie, schnelle Behandlung ohne Wartezeiten.

Stimmen sie mir zu, oder fehlt noch was?

– In aller Freundschaft: für die älteren unter uns vielleicht noch gut gebaut, intelligent und zu haben.

(Photoshop-Bild)

– für jüngere unter uns: medienoptimiert, gegooglet, geliked und gefollowed. www.csoegoer.de

– tier-/ kinderlieb, mit viel Zeit für Familie und Freizeit, an den schönsten Drehorten der Welt zuhaus.

Schon das sind viele Widersprüche in sich – und ich kann allein Punkt 1 nicht immer voll erfüllen!

– sorgfältige, geduldige und langlebige Behandlungen können nur RELATIV nicht absolut schnell sein!

– moderne, langfristig schmerzfreie Behandlungen ohne Wartezeiten sind nicht das Ding der BEMA!

Aber wenn sie mir nicht zustimmen, dann vielleicht doch, wenn sie bedenken: Ist es recht und billig, dass über allem und leider auch oft genug über alles die Forderung nach – B I L L I G steht?

Vielleicht kennen Sie Eugen Roths Gedicht betreffs den [kranken Kassen](#) (ca. 1935)

(Zahn-)Ärzte sind mehr oder weniger mit Ihren „kranken Kassen“ zwangsverheiratet, müssen um alles um Erlaubnis fragen (ZE-HKP vor eKr), am Ende auch noch den ganzen Müll wegbringen und sich für die Nichtanfertigung zuvor abgelehnter guter Arbeit noch entschuldigen. (Frauen können immer besser verzeihen als Männer – auch wenn vorher nichts war. Rolf Miller)

Wie weit diese Zwangsheirat reicht, das hängt von Ihnen und Ihrer Zuzahlungsbereitschaft ab, denn wie sagte schon [Dieter Hildebrandt](#):

Übrigens, wie viele von Ihnen sind Eltern, sind besorgt und wollen, dass es ihren Kindern gut geht?

Solche Menschen wollen genetisch bedingt die ganze Wahrheit von ihren Kindern wissen – vertragen aber nicht die Halbe. – In diesem Sinne: wir sind bei der Halbzeit angelangt und sie können sich überlegen, ob Ihnen dieser Teil der Wahrheit nicht schon reicht. – Der Rest ist nur was für Erwachsene

– der gesetzlichen wie der privaten Krankenversicherung entwachsene.

Die halbe Wahrheit ist eine ganze Lüge.

Neulich aus dem wirklichen Leben – aus einer fernen Stadt im Osten Niedersachsens (August 2019):

- 1.) Ein Kunde der ARAG wurde geködert, die Zahnzusatzversicherung zahle alles zu 50%; Jahre später:
- 2.) Mir als Zahnarzt ist eine derartige General-Zusage der ARAG noch nicht untergekommen.
- 3.) Der Kunde, nun Patient ist bereit, für eine gute Wurzelbehandlungserneuerung 1 T€ auszugeben.
- 4.) Die Behandlung wird erfolgreich abgeschlossen und der Patient ist dankbar.
- 5.) Der Patient reicht die Rechnung der ARAG ein. – Die ARAG zahlt ----- nichts.
- 6.) Der Kunde fragt dort nach und kriegt vermittelt, die Arztrechnung wäre zu hoch und fragwürdig.
- 7.) Der Patient kommt (verständlich) leicht verärgert und verunsichert zum Zahnarzt zur Klärung.
- 8.) Der Zahnarzt versucht den Sachverhalt mit dem Patienten geduldig zu klären (30 Minuten).
- 9.) Der Zahnarzt ruft zur Klärung für den Patienten die ARAG am nächsten Tag an (15 Minuten).
- 10.) Die ARAG teilt mit, der Patient habe mit Tarif 283 keinen Anspruch auf Wurzelbehandlung.
- 11.) Der Zahnarzt teilt die eindeutige Aussage der ARAG dem Patienten mit (15 Minuten).
- 12.) Patient fragt sich, warum die ARAG diese klare Aussage nicht ihm zuvor gegeben hat.

Es ist ein böses Spiel:

- Makler informieren Kunden bei Vertragsschluss oft nicht eindeutig über die Versicherungsgrenzen.
- Leistungszusagen der Versicherer auf vorgelegte Kostenvoranschläge bleiben schwammig.
- Bei Zahlungsverweigerung auf vorgelegte Rechnungen wird dem Kunden nicht der wahre Grund im beschränkten Leistungsumfang der Versicherungspolice benannt sondern eine Versicherer-interne Sicht über vermeintlich überhöhte und falsche Rechnungen vermittelt und Misstrauen gesät, denn
- ein verunsicherter Patient gibt zu 75% auf → Millioneneinsparungen und Aktionärsausschüttungen.
- Der hartnäckige Patient kostet aber Zeit für die Versicherung – und für den Zahnarzt.
- Versicherer zeigen sich in solchen Fällen ggf. „ausnahmsweise“ und ohne Präjudiz zahlungsbereit.
- Zahnärzte verlieren Arbeitszeit (hier 60 Minuten) und werden künftig
 - a) entweder auf hochwertige Behandlungen im Sinne der Patienten verzichten oder
 - b) oder müssen solchen unnötigen, zusätzlichen, leider stark zunehmenden Zeitbedarf einpreisen.
- und der Patient zahlt dreifach:
 - a) als Kunde der ARAG zahlt er für hohe Aktionärsausschüttungen,
 - b) als Patient ggf. für die gute Behandlung, die am Ende ggf. doch nicht versichert ist und
 - c) er sucht billige Anbieter und zahlt künftig bei billigen Kassenleistungen mit seiner Gesundheit

und was verdienen Zahnärzte?

- Anerkennung für gute HeilKUNST [Katalog der Heilkunst](#) – gegen den Zwang zum Fehler machen
- eingehaltene Termine oder rechtzeitige Absagen mindestens 24 Stunden vorher (damit reduzieren Sie mittelfristig ihre eigene Rechnungen und die anderer Patienten)
- eine angemessene Honorierung, um sich die Zeit für Sie nehmen zu können, die Sie sich wünschen (der GOZ-Punktwert ist seit 1987, eigentlich seit 1065 [BUGO-Z] unverändert bei [11 Pfennig](#))
- weniger Bürokratie, um mit ihrer HEILKUNST sich wieder vermehrt IHNEN widmen zu können.

Möchten Sie kurzfristig billig oder langfristig preiswert? Im Leben ist der Weg das Ziel – beim Zahnarzt ist es der schnelle zielführende Weg, denn Sie wollen schnell wieder runter vom Stuhl.

Motto: einmal; richtig – Man soll es so einfach wie möglich machen – aber nicht einfacher, Einstein

Mit einem guten Gebiß (hoffentlich langfristig mit ihrem eigenen) können sie diese Informationen gut verdauen. Denn jeder kriegt was er verdient – und ich hoffentlich Ihr Vertrauen.