

## Implantate mit Frühbucherrabatt

Liebe Leserin, lieber Leser,  
neulich bin ich mal für 5 Euro nach Dingsda geflogen. Hört sich gut an. War auch gut. Unglaublich, wie die das zu dem Preis machen können. Allerdings war schon bei der Buchung klar, dass der Rückflug 39 Euro kosten würde. Und nachdem ich mich durch die verschiedenen Menüs des Internetportals gequält hatte, kam zum Schluss eine Rechnung von 127 Euro heraus. Ich mag im Kopfrechnen schwach sein, aber auch ohne einen Taschenrechner zu bemühen erkannte ich, dass da etwas nicht stimmen konnte. Richtig: Die angegebenen Flugkosten waren nur der Kernpreis. Dazu kamen dann noch die Flughafengebühr sowie die Kosten für das Kerosin, die Sicherheitskontrolle, die Übermittlung meiner Schuhgröße in die USA und das Make-up der Stewardessen. Ein Einzelfall? An fast jeder Tankstelle sind die Zapfsäulen mit Aufklebern versehen, die verraten, welcher Anteil an Mineralölsteuer im Preis enthalten ist. Aus diesen Beispielen habe ich viel gelernt.

Neuerdings biete ich auch ästhetische Kompositfüllungen für eine Eigenbeteiligung von 5 Euro an. Allerdings – in Erinnerung an Reisen nach Italien – kommt noch eine Besteckgebühr hinzu. Selbstverständlich wird in meiner Praxis nicht für die Serviette und die Benutzung von Messer und Spatel bezahlt, sondern für die gestiegenen Hygienekosten. Steril verpackte Instrumente werden also extra berechnet. Schließlich betragen allein die Hygienekosten für eine Einzelpraxis betriebswirtschaftlich korrekt ermittelt über 50.000 Euro pro Jahr. Beim Röntgenbild wird es nicht besser. Da weise ich nun zusätzlich die alle 5 Jahre anfallenden Kosten für die Zwangsfortbildung über physikalische Parameter aus, die nichts mit dem Alltag zu tun haben. Nicht zu verachten sind auch die entsprechenden TÜV-Kosten für den Betrieb der Röntgengeräte, von den Archivkosten mal ganz abgesehen.

Meine Patienten müssen den Behandlungsplatz natürlich nach der Behandlung nicht selbst abräumen. Auch der Zement wird schon fertig angerührt geliefert. Die Zusatzkosten

für das Behandlungspersonal einschließlich arbeitsmedizinischer Vorsorgeuntersuchung, Schwangerschaftsvertretung etc. stellen nur ein Schnäppchen dar, das allerdings auch noch auf den Endpreis aufgeschlagen wird. Die Kosten für die saubere Berufskleidung sind da fast zu vernachlässigen, wohingegen eine frisch sterilisierte Turbine für jeden Patienten schon schwerer wiegt.

Das dicke Ende kommt aber noch. Den letzten Kostenposten berechne ich meinen Patienten nur sehr ungern, da er im Grunde Ressourcenverschwendung ist und die Patienten praktisch nichts für ihr Geld bekommen. Aber was soll ich machen? Ob ich will oder nicht, all die teilweise schwachsinnigen bürokratischen Regularien treiben den Preis zusätzlich in die Höhe, damit ich den Versicherungsgutschein, mit dem meine Patienten zu mir kommen, so einlösen kann, dass Geld auf mein Konto fließt. Und dazu gehört auch eine umfangreiche Korrespondenz nach Abschluss der Therapie, in der ich auf unleserlich kopierten Standardbriefen immer wieder Fragen wie die folgende beantworten muss: „War es wirklich notwendig, das Fahrwerk kurz vor der Landung auszufahren?“

Ihr

Prof. Dr. Michael J. Noack  
Chefredakteur

