



Dr. med. dent. Alessandro Devigus
Editor-in-Chief

Spezialisierung und Wettbewerb

In einem Editorial, das 1997 im *Journal of Oral and Maxillofacial Surgery*¹ veröffentlicht wurde, findet man folgende Aussage von Daniel M. Lasking, die auch heute noch gültig ist: „Die Spezialisierung innerhalb einer Berufsgruppe kann viele Vorteile mit sich bringen. In Bezug auf Ausbildung und klinisches Können wird eine bessere Basis geschaffen. Die Fachkenntnisse werden vertieft, weil die Forschung wichtiger wird. Außerdem stehen Patienten mit komplexeren Problemen mehr hervorragend ausgebildete Praktiker zur Verfügung. Allerdings kann die Spezialisierung auch mit Nachteilen verbunden sein. So kann ein Trend zu allgemein höheren Behandlungskosten und dualen Versorgungsstandards entstehen und die Patienten werden verunsichert, weil sich manche Dienstleistungen überschneiden, sowohl mit anderen Spezialgebieten als auch mit den Leistungen der Allgemeinzahnärzte.“

Um sowohl die Interessen der Öffentlichkeit als auch die der Zahnärzte zu wahren, hat die American Dental Association deshalb sechs Bedingungen aufgestellt, die ein neues Fachgebiet erfüllen muss, ehe es in der Zahnmedizin als solches anerkannt wird².

Eine „Fachgesellschaft“, die sich um die Anerkennung einer Spezialisierung bemüht, muss dokumentieren, dass die Disziplin alle folgenden Anforderungen erfüllt.

- Zur Anerkennung einer Spezialisierung muss diese von einer entsprechenden „Fachgesellschaft“ vertreten werden: (I) deren Mitglieder dieses „Spezialgebiet“ der Zahnmedizin vertreten und (II) die nachweislich eine Zertifizierungsstelle einrichten kann.
- Eine Spezialisierung muss einen klar umrissenen Bereich beschreiben, der einzigartige Kenntnisse und Fähigkeiten erfordert, die über diejenigen hinausgehen, die die Absolventen eines Zahnmedizinstudiums vor der Zulassung zur Promotion erworben haben.
- Für die Spezialisierung sind fortgeschrittene Kenntnisse und Fertigkeiten erforderlich, die: (I) deutlich von einem anerkannten zahnmedizinischen Fachgebiet bzw. einer Kombination aus anerkannten Fachgebieten abzugrenzen sind, und (II) nicht durch eine geringfügige Modifizierung eines anerkannten zahnmedizinischen Fachgebiets bzw. einer Kombination aus anerkannten zahnmedizinischen Fachgebieten vertreten werden können.



- Für dieses Fachgebiet muss wissenschaftlich durch gültige und zuverlässige statistische Nachweise/Studien dokumentiert werden, dass es: (I) aktiv zu neuen Erkenntnissen in dem Bereich beiträgt, (II) aktiv zur Berufsausbildung beiträgt, (III) aktiv den Forschungsbedarf in der Zahnmedizin mit abdeckt und (IV) zahnmedizinische Leistungen für die Öffentlichkeit erbringt, die aktuell nicht durch allgemeine Zahnärzte bzw. spezialisierte Zahnmediziner erbracht werden.
- Ein Fachgebiet muss einen direkten Nutzen für einen Aspekt der klinischen Patientenversorgung haben.
- Es muss formelle fortgeschrittene Ausbildungsprogramme geben, die mindestens zwei Jahre über das Studium der Zahnmedizin vor der Promotion hinausgehen, wie es von der Commission on Dental Accreditation's Standards for Advanced Specialty Education Programs festgelegt wurde, um das Fachwissen und die Fertigkeiten zu vermitteln, die für die Ausübung des Fachgebietes erforderlich sind.

In den letzten 10 bis 20 Jahren hat die Zahl der zahnmedizinischen Fachgebiete in den meisten westeuropäischen Ländern zugenommen. Die EU hat die Kieferorthopädie und die Oralchirurgie als Fachtitel anerkannt. Außerdem wurden in mehreren Ländern weitere Bereiche anerkannt, z.B. die Zahnprothetik, die Parodontologie und die Endodontologie³.

Durch die steigende Zahl von neuen zahnmedizinischen Fachgebieten wird die Frage aufgeworfen, wie die Leistungen der Spezialisten organisiert und finanziert

werden sollen. Ein besonders wichtiges Thema ist auch die Schnittstelle zwischen den zahnmedizinischen Fachgebieten und der zahnmedizinischen Allgemeinpraxis. Grytten und Skau haben in einer neueren Publikation⁴ beschrieben, welche Auswirkungen der Wettbewerb als Organisationsform der Dienstleistungen hat. In Norwegen herrscht ein realer Wettbewerb zwischen Spezialisten (Zahnprothetikern, Parodontologen und Endodontologen) mit Allgemeinzahnärzten um die gleichen Patienten. Für andere Spezialisten (Kieferorthopäden und Oralchirurgen) hingegen gilt dies nicht. Letztere bieten dank ihres fachlichen Könnens sehr spezielle Leistungen an, die nicht anderweitig abgedeckt sind. Die Autoren sind der Meinung, dass der Wettbewerb den Spezialisten, die mit Allgemeinzahnärzten um Patienten konkurrieren, Vorteile bietet. In Situationen, in denen kein realer Wettbewerb herrscht, können die Spezialisten den Markt beherrschen und ihre Honorare erhöhen. In einem solchen Fall ist ein Eingreifen der Politik gefragt, um die marktbeherrschende Position angemessen zu regulieren, ohne dass den Behörden hohe Kosten entstehen.

Der Wettbewerb ist einer der wichtigsten Motoren der Entwicklung, nicht nur in der Zahnmedizin. Ob Sie also Spezialist oder allgemein praktizierender Zahnarzt sind, Sie müssen sich weiterbilden, die Bedürfnisse Ihrer Patienten analysieren und sich der täglichen Herausforderung stellen. Dabei ist es hilfreich, wenn Sie einer Berufsorganisation angehören und sich mit Ihren Kollegen vernetzen können.

Mit freundlichen Grüßen
Alessandro Devigus