

Darf's ein bisschen mehr sein?



Wer hat sie nicht schon gehört, diese buchstäblich in Fleisch und Blut übergegangene Frage der netten Fleischerei-Fachverkäuferin. Weil es eben doch nicht so leicht ist, wie uns die Werbung eines bekannten Discounters suggeriert. Dessen Mitarbeiter LIEBEN Lebensmittel so sehr, dass sie auf das Gramm genau 83 Gramm Mettwurst abschneiden können. In der Realität hat man jedoch, kaum, dass man ein „Gerne“ hervorgebracht hat, deutlich mehr auf der Waage als verlangt. Ein Schelm, der Böses dabei denkt. Sei's drum. Das bisschen mehr an Fett und Wasser tut ja niemandem weh – außer der eigenen Optik und dem Geldbeutel. Außer man bekommt mehr fürs gleiche Geld. So ein An-

gebot kann niemand ernsthaft ablehnen, oder doch?

Wie sieht es beispielsweise bei einem operativen Eingriff aus? Gilt hier auch „Geiz ist geil“? Zwei nehmen, eins bezahlen. Wie würde Mann oder Frau reagieren, wenn der Chirurg die gleiche Frage stellt wie unsere Fleischerei-Fachverkäuferin? Das heißt, einen guten Preis anbietet, das andere, (noch) kerngesunde Hüftgelenk ebenfalls durch eine Endoprothese zu ersetzen. Prospektiv. Prophylaktisch. So nach dem Motto: „Ewig wird das gesunde schließlich auch nicht halten, Frau Maier.“ Und wenn man dann schon mal in Vollnarkose daliegt. Da bietet sich das doch förmlich an. Kein weiterer Termin. Keine weitere Narkose. Keine zweite Reha. Herz, was willst du mehr? „Und die Zwei-

te, die wird deutlich günstiger. Mengenrabatt. Sie verstehen?“

Implantate sind keine Mettwurst

Eine reichlich absonderliche Vorstellung und doch ist sie in ähnlicher Form bereits Realität. Allerdings waren es keine Hüft-Endoprothesen, sondern Zahnimplantate. Deren Verabreichung, sprich Insertion, darf man der Werbung glauben, mit dem Kauf neuer Schuhe vergleichbar ist. Ein bisschen Drücken – das sei normal am Anfang – und schon starte man in die neue Leichtigkeit des oralen Seins.

Aber – sind die nicht teuer? Sehr teuer sogar, also zumindest in Deutschland. Das dachte sich auch mein Bekannter, als er zum Zahn-

arzt seines Vertrauens ging. Den ich übrigens kenne. Ein solider Vertreter seines Berufsstandes. Vier Implantate würden ausreichen, um das gewünschte Behandlungsziel zu erreichen. Der HKP wies eine Summe aus, die ich, aus der Ferne betrachtet, als durchaus realistisch und fair angesehen habe. Das war dem Patienten jedoch zu teuer. Er begab sich also mit diesem HKP ins Ausland. In eine All-inclusive-Klinik. Dort würde es ja wohl deutlich günstiger werden. Hin und zurück, zur Anamnese, erst einmal 1.680 Kilometer und eine Übernachtung. Das Ergebnis: Man offerierte ihm ein Paket zum identischen Preis, welches jedoch sieben statt vier Implantate beinhaltete. Also – sieben zum Preis von vier. Na also, geht doch! Jetzt wollen wir einmal voraussetzen, dass die Kollegen aus dem Ausland den Fall so gut lösen, wie die heimischen. Wir wollen weiterhin unterstellen, dass auch in der Ferne gute Materialien sachgerecht verarbeitet werden. Auslandszahnersatz muss ja nicht per se schlechter sein. Und wir wollen auch nicht moralisieren, getreu dem ironischen Zitat von Tucholsky: „Deutsche, kauft deutsche Zitronen!“. Denn alle kaufen wir gerne auch einmal günstig, notgedrungen (Elektronik) oft auch nicht in Deutschland produzierte Waren und nicht immer beim Händler um die Ecke. Wir reden hier aber nicht von einem Fotoapparat. Wir reden von einem Eingriff in den Körper mit unbekannter Prognose.

Sieben zum Preis von vier!

Unser Patient würde also sieben Implantate zum Preis von vier bekommen. Das ist eindeutig günsti-

ger. Offensichtlich scheinen jedoch vier Implantate für eine für ihn optimale Versorgung ausreichend gewesen zu sein. Sind die drei zusätzlichen Implantate medizinisch und prothetisch nötig? Ist für diese ausreichend Platz vorhanden? Oder muss er geschaffen werden? Wir wissen ja, jeder gesunde Zahn steht einem Implantat im Wege. Und wir reden eben nicht über sieben Fotoapparate statt vier. Wir reden über die nahezu doppelte Menge an Bohrungen im Kiefer, die zum Setzen der sieben Implantate notwendig sind. Wir reden über das um den Faktor 1,75 höhere Risiko einer Nervenschädigung, Verletzung, Wundheilstörung, Nachblutung, nicht Einwachsen oder möglichen Materialunverträglichkeit. Wir reden auch über das 1,75 höhere Risiko einer Mukositis oder Periimplantitis. Und wir reden darüber, dass die bei Implantaten ohnehin erforderliche Hygienemaßnahmen pro Implantat auch um den Faktor 1,75 erhöht sind.

Was ist im Fall der Fälle?

Ist dem Patient bewusst bzw. bekannt, dass es mehrerer Sitzungen bedarf, bis die Suprastruktur funktionell in situ ist? Verbunden mit dann unter Umständen 6.500 Kilometern (mal 30/40 Cent) zuzüglich vier bis fünf Übernachtungen. Bedenkt er, dass die Prophylaxe im Verlauf der Lebenszeit der Implantate mehr Zahnarztbesuche erfordert als bei parodontal getragenen Arbeiten? Wurde ihm erklärt, dass es eventuell zu Schraubenlockerungen, Schraubenbrüchen und/oder kleinen bzw. hoffentlich nicht größeren Nacharbeiten an der Supra-

struktur kommen kann, die der Zahnarzt und/oder das Labor um die Ecke dann auf Kulanz erledigen soll? Und vor allem, ist dem Inhaber der „Import“-Prothese klar, dass er sich beim nächsten „normalen“ Zahnarztbesuch als „Fremdgänger“ outen wird? Und, sollte es zum Fall der Fälle, also einer Komplikation, kommen, nicht mit einem Blumenstrauß, sondern mit einer satten Rechnung entlassen wird. Ich kenne sogar Zahnärzte, die solche Patienten grundsätzlich nicht (mehr) behandeln. Das wirft die Frage auf: Hätte der Faktor eins, die vier Implantate, nicht nur ausgereicht, sondern auch prophylaktische, prothetische Vorteile gehabt?

Und die Moral von der Geschichte‘

Meine Empfehlung an potenzielle Patienten: Bleibt, zumindest bei gewissen Produkten, im Land und nährt euch redlich. Seht den Vorteil nicht kurzfristig in einer Rabattierung oder einer größeren Packung, sondern betrachtet auch Vorteile, bei denen nicht sofort die Kasse klingelt. Geht zu denen, die euch sagen können, was ein realistischer und fairer Preis ist. Holt euch Rat bei den im weltweiten Vergleich noch immer am besten ausgebildeten Zahntechnikern und lasst denen den Verdienst zukommen. Denn sie sind es, die euch helfen, wenn es Probleme gibt. Und denkt dran – Implantate sind keine Fotoapparate und schon gar keine Mettwurst. Und euer Körper besteht (noch nicht) aus Platinen und Relais, die man einfach austauscht.

GD

Martin Weppeler