

SSO – unsere Zahnärzte



Editorial Kürzlich wurde ich von Journalisten zu der Frage der Low-Cost-Kliniken befragt. Abgesehen von der Tatsache, dass der Titel «günstigste Zahnklinik in der Schweiz» sehr nach Trickdiebstahl riecht, wie sich an vielen Beispielen belegen lässt, sind Journalisten fasziniert von dem Gedanken, es gebe einen genialen Weg, für Zahnbehandlungen weniger zu bezahlen. Der Einfallsreichtum unserer vermeintlichen Kolleginnen und Kollegen in diesen Kliniken kennt keine Grenzen, wenn es darum geht, Kunden anzuwerben... Kunden – genau hier beginnt das Problem! Zahnärzte behandeln Patienten, mit ärztlichem Wissen und medizinischen Mitteln. Einige Zahnkliniken aber haben Kunden und beschränken sich auf ein kommerzielles Geschäft, in dem die Regeln von Angebot und Nachfrage gelten. Kein Arzt aus meinem Bekanntenkreis hat jemals Patienten mit Grippe, Masern oder einem Nagelgeschwür ohne gründliche Vorabklärung versorgt. Denn eine Behandlung kann nicht im Supermarkt an der Ecke wie Salat und Radieschen eingekauft werden. Dasselbe gilt auch für den Zahnarzt. Zweifellos herrscht auch im Gesundheitsbereich eine Marktsituation, aber hier werden Watterollen, Bohrer und andere dentalmedizinische Produkte geliefert. Der Wettbewerb, den die Politik so gerne zwischen den Ärzten sehen würde, existiert doch bereits und ist sogar schon untrennbar verbunden mit einem unserer wichtigsten Anliegen – der freien Arztwahl. Die Konkurrenz durch Abschaffung der freien Arztwahl ankurbeln zu wollen, ist *expressis verbis* ein abwegiger Widerspruch. *SSO – unsere Zahnärzte*: Es macht mir immer Freude, wenn auf unserem Freitagsmarkt in Sitten eine meiner Patientinnen mich ihrer Nachbarin vorstellt: «Dies ist Dr. Barras, *mein Zahnarzt!*» **Etienne Barras**