

„Die Patienten sind verunsichert“

Dental-Berater Axel T. Meier über einen neuen Berufszweig und optimale Zahn-Behandlungen

Der Mann hat Mut zu Neuem: Weil der Thera zur Spezialisierung in der Zahnmedizin immer stärker wird, kritisierte der renommierte Berliner Zahnarzt Axel T. Meier einem neuen Beruf. Als erster Dental-Berater in Deutschland will er den Kampf gegen die wachsende Unübersichtlichkeit bei den Therapieangeboten aufnehmen.

Im Gespräch mit dem Grundblei spricht Meier über den neuen Patienten-Service und die Zahnmedizin der Zukunft.

Was bedeutet der Kampf bei Ihnen konkret gegen?

Meier: Zuerst einmal eine zentrale Beratung. Die Patienten können oft nur schwer beurteilen, welche Behandlung sie tatsächlich brauchen. Die meisten Zahnärzte empfinden ihren Patienten mehr das, was Sie gerade selbst im Angebot haben - und las sie für den Kunden nicht ausreichend immer das Optimalste. Ich sehe mich an der Spitze eines Exper-

ten-Teams. Aus langjähriger Erfahrung weiß ich, in welchen Spezialisten ich die Patienten schicken muss. Es geht darum, dem Hilfesuchenden die jeweils für sie beste Therapie zu finden.

Welche Rolle spielt in diesem Zusammenhang die Gesundheitsökonomie?

Meier: Die Menschen sind verunsichert, sie wissen nicht genau, welche Leistungen die Krankenkasse künftig bezahlt und wo sie bezahlen müssen. So erstelle ich einen Individualplan auf den Patienten zugeschnittenen Behandlungs- und Finanzierungsplan. Dabei sollen sich Qualität und finanzielle Machbarkeit die Waage halten. Wer sein Geld vernünftig will, geht ja auch in einem unabhängigen Anlageberater. Ob Keramikimplantate, aufsteigende Vollprothese oder die beste mögliche Wurzelbehandlung - ich liefere eine Kostenübersicht und Sorge für die günstigste Lösung. Gerade bei der Wurzelbehandlung ist es im Übrigen

sehr wichtig, an den richtigen Arzt zu geraten. Bei der Beratung des Zahnbesuchers von Gütefaktoren wird viel kaputt gemacht. Forderungen nach umfassender Zahnvorsorge gehören in Deutschland inzwischen zur Tagesordnung.

Was kostet die Beratung?

Meier: Das Honorar beträgt 30 Euro für eine halbe Stunde. Diese Zeit reiche in der Regel aus, um den Informationsbedarf zu decken. Die Patienten bringen ihre Röntgenbilder und andere Behandlungsunterlagen mit. Mit dem Zahnarzt-Grundvertrag kann ich mir schnell einen Überblick verschaffen.

Für den Anstieg lässt er sich über?

Meier: Die Beratung-Tätigkeit macht nur einen Teil meiner Arbeit aus. Ich praktiziere natürlich noch weiter als Arzt. Wenn Sie wissen wollen, ob ich Provisionen von meinen Kollegen erhalte, so denen ich meine Kunden wickle, eine detaillierte Antwort:

ten. Es ist für mich wichtig, eine zentrale Funktion zu beibehalten. Das Berufsbild des Zahnarztes ist in einem starken Wandel begriffen. Es ist einfach so, dass nicht jeder alles können kann.

Wohin tendieren Sie in der Zahnmedizin?

Meier: Die Spezialisierung in den Bereichen Ästhetik, Implantologie und metallfreier Zahnersatz schlägt sich immer mehr heraus. Dazu kommt die individuelle Prophylaxe zur Vorbeugung gegen Karies und Parodontitis. Hier wurde von den Ärzten in der Vergangenheit nur allzu oft keine ausreichende Therapie gemacht. Viele begnügen sich mit der Unterdrückung von Entzündungen und dem Entfernen von Zahnstein. Klar zu sehen ist der Trend hin zum minimal-invasiven Eingriff, also möglichst wenig Zahnsubstanz abtragen. Die Zahnarzt wird aber auch weiterhin zum Experten rund um den Mund. Die Menschen wollen nicht nur gesunde Zähne, sie streben



Dental-Berater Axel T. Meier

nach einem schönen und jugendlichen Aussehen. Zu diesem so genannten Cosmetic-Dentistry-Trend gehört vor allem auch das Bleaching, also das Aufhellen der Zahnoberfläche. Der Druck der Medien mit ihren Schönheitsvorbildern macht sich in bemerkbarer Band die Hilfe der Bundesbürger - da sind sich die Untertanen einig - sind bereit, mehr Geld für die Gesundheit, die Ästhetik und den Komfort ihrer Zähne auszugeben.

Wird die Zahnmedizin also künftig ein Bereich für die Reichen?

Meier: Die Erwartungen gehen eindeutig in diese Richtung. Dazu gehört auch das wachsende Bewusstsein für metallfreien Zahnersatz. Die Hochleistungs-Vollkeramik zur Herstellung von Kronen und Brücken mit Materialien wie beispielsweise Zirkonoxid ist auf dem Vormarsch. Noch ist es aber so, dass viele Mediziner die neueren Materialien kaum kennen. Hier wird in Zukunft vor allem auch die biologische Verträglichkeit eine wichtige Rolle spielen. Es gibt beispielsweise neue Vitre, bei denen schon innerhalb einer halben Minute erkennbar ist, ob der Patient die vorgesehene Behandlungsmaterialie verträgt oder darauf allergisch reagiert. Schon der Verträglichkeitsprozess kann inzwischen auf seine Biokompatibilität geprüft werden.

Internet: Telefon: 030-42 9122 74, e-mail: axt@axt.meier.de

Das Gespräch für die Grundblei bereit: Ingrid Schmitt

Febr. 2005
Grundblei