

Der globalisierte Patient auf Schnäppchenjagd

Strahlendes Lächeln vom goldenen Strand

Grenzenlos gesund. Weltweit boomt der Wirtschaftszweig Medizintourismus. Vor allem in Europa suchen immer mehr Patienten grenzübergreifende Hilfe. Auch die jüngsten EU-Mitglieder wittern das große Geschäft. Besonders gern mit deutschen Kunden. Forciert durch die Gesundheitsreform hierzulande, weshalb die Patienten tiefer in die Taschen greifen müssen. So wirbt die Zahnklinik Dentaprime in Varna am Strand von Bulgarien mit einer perfekten Versorgung zum halben Preis. Die Verlockung ist immens, das Risiko unwägbar.

Von Dana Micke

„Bei Dentaprime lasse ich meine Zähne generalüberholen. In Berlin müsste ich dafür 15 000 Euro zahlen, in Varna sind es 7500. Selbst mit den Hotelkosten von 600 Euro ist das günstiger“, sagt Marcel Hänsch und versucht zu lächeln. Der 29-jährige Security-Mann wirkt angeschlagen. „Ich habe mir oben und unten die Zähne abschleifen lassen.“ Trotzdem ist der Berliner glücklich. Wenn er heim fliegt, will er ein wirklich schönes Lächeln mit weißen Vollkeramikronen drauf haben.

Sein All-Inklusive-Hotel ist nur fünf Minuten von der Zahnklinik entfernt. „Ich bin jeden Tag am Strand. Mit Schmerztabletten geht das. Was mich nicht umbringt, macht mich härter“, witzelt er. Übers Internet habe er Dentaprime gefunden, Kontakt aufgenommen und einen Kostenvoranschlag erbeten. Die Klinik hat ihm auf Wunsch Flüge und Hotel gebucht.

„Ich bin noch nie so gut behandelt worden“

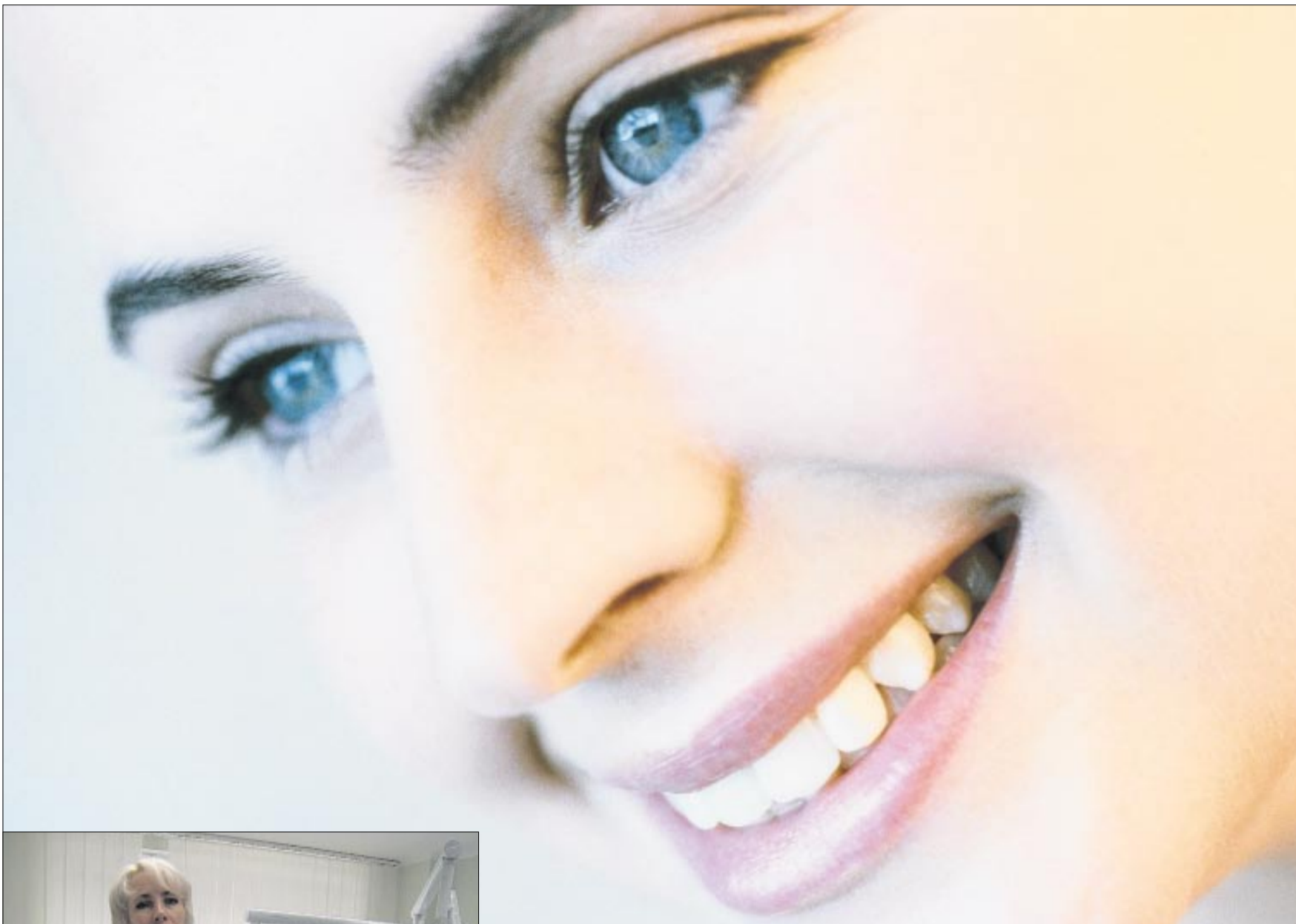
„Die Informationsgespräche, die Klinik und das Personal – ich habe gute Erfahrungen gemacht“, sagt er. Die Zähne seien eine Visitenkarte. Und die soll gut sein. Auch bezahlbar. „In Deutschland hätte ich mir das nicht leisten können.“ Hatte er nicht Angst, dass es Probleme mit der Behandlung hier geben kann? „Ja, aber mein erster Eindruck hat gestimmt. Vertrauen war gleich da. Hightech-Geräte in den Behandlungszimmern, gut ausgebildete Ärzte. Und die sprechen auch noch Deutsch.“

Schwarze Schafe gebe es überall. „Da bleibt immer ein Restrisiko.“ Marcel Hänsch jedenfalls hat seinen Entschluss, es bei Dentaprime zu wagen, nicht bereut. Und wenn er dann Zahnschmerzen in Berlin bekommt? Hänsch winkt ab. „Dentaprime hat dort Vertragsärzte. Bei kleinen Malessen kann ich dorthin.“ Ansonsten muss er wieder nach Varna fliegen.

Ellen Marktl aus Kossebau im Landkreis Stendal war schon drei Mal bei Dentaprime. Zuletzt im Januar, als ihre Gebissanierung inklusive Implantaten abgeschlossen wurde. „In Varna wurden mir dafür knapp 9000 Euro berechnet. Trotz Flügen, Hotel und Verpflegung ist das wesentlich billiger als die 17 000 Euro, die ich Zuhause zahlen sollte“, so die 42-jährige Gesprächspsychologin. „Ich bin doch keine Brieftasche auf zwei Beinen“, erregt sie sich. In Deutschland fühlt sie sich nur noch abgezockt. „Hier wird viel geredet, schickt man dich da und dahin, und jedes Mal wird die Hand aufgehoben.“

Die OP-Fäden hat sich Ellen Marktl dann in Sachsen-Anhalt ziehen lassen. Dentaprime habe bei ihr ganze Arbeit geleistet, wurde ihr beatigt. „Meine neue Zahnärztin hat gestaunt. Dentaprime hat mir auf CD die genauen Behandlungsschritte und die verwendeten Materialien aufgelistet – für meine Krankenkasse und den Arztbesuch hier. Ich bin noch nie so gut behandelt worden wie in Varna.“

Ellen Marktl und Marcel Hänsch gehören zu jenen 300 000 Deutschen, die nach



Sie wirbt mit strahlend weißen Zähnen, die man sich im Strandurlaub quasi nebenbei holen kann: Die Zahnklinik Dentaprime im bulgarischen Varna. Links: Dr. Regina Schindjalova (38) stammt aus Russland, hat in Stawropol und in der Bundesrepublik ihre Ausbildung als Implantologin absolviert. Rechts: Arztassistentin Daniela Dimitrova betreut den deutschen Patienten Marcel Hänsch. Unten: Die Zahnprothesen werden im hauseigenen Labor gefertigt. Fotos: D. Micke (3), Dentaprime



Schätzungen der Kassenverbände Jahr für Jahr zu Ärzten ins Ausland pilgern: Nicht, weil sie den Ärzten zu Hause misstrauen, sondern weil die Leistungskataloge der Versicherer schrumpfen und ihnen die privaten Zuzahlungen zu teuer geworden sind. Ob man sich Zähne, Augen oder den Busen aufbessern lässt oder ob man eine Wellness-Kur bucht, in der Ferne geht das oft zum halben Preis. So boomt ein neuer Wirtschaftszweig: der Medizintourismus. Es klingt ja auch verheißungsvoll, wenn sich das Nützliche mit dem Angenehmen verbinden lässt: Behandlung im Urlaubsumbiente, trotzdem Geld gespart.

Der Kontakt zum richtigen Arzt im Ausland ist die erste Hürde. Dem Medizintouristen bieten sich drei Standardwege an: Individualreisende kümmern sich selbst um Arztkontakte, Referenzen, Unterkunft und Transfer. Wem das zu aufwändig ist, der kann bei spezialisierten Reiseagenturen maßgeschneiderte Offerten buchen. Oder man wendet sich direkt an eine Klinik.

Der Zahnmedizintourismus ist seit zehn Jahren im Trend. Mit starkem Aufwind seit 2005, denn seither steuern die gesetzlichen Krankenkassen der Bundesrepublik nur noch Festzuschüsse zu den Behandlungskosten bei. Besonders osteuropäische Staaten, die inzwischen der EU angehören, locken. Nach Tschechien und Ungarn nun auch Bulgarien. Die aufstrebende Tourismusnation preist nicht nur ihre Schwarzmeerstrände, sondern auch Dentaprime im St. Konstantin

Resort bei Varna. Das Haus wurde 2006 von Schweizer Investoren für sechs Millionen Euro errichtet, nach fünf Jahren soll es sich rentieren haben. Träger ist die „Swiss Greenfield AG“.

Die Dentaprime-Zahnklinik für Implantologie und ästhetische Zahnmedizin zähle zu den modernsten in Europa, wirbt sie auf ihrer Internetseite. „Die sieben Implantations- und fünf Prothetikräume sind mit modernstem medizinischen Gerät des deutschen Weltmarktführers KaVo ausgestattet. Die Implantatsysteme stammen von den namhaften Herstellern Nobel Biocare und Straumann aus der Schweiz.“ Dies sei die einzige Zahnklinik mit deutschen Qualitäts-Zertifizierung außerhalb Deutschlands und der Schweiz.

Bisher haben sich an die 1000 Patienten behandeln lassen, 70 Prozent aus Deutschland. Sie wurden „von berufserfahrenen und deutschsprachigen Implantologen, Zahntechnikern und medizinischen Assistenten betreut und behandelt, allesamt nach mitteleuropäischen Standards ausgebildet“, heißt es auf der Internetseite weiter.

„Fünf Prozent haben Beschwerden vorgebracht“

Die medizinische Leiterin Dr. Regina Schindjalova, 38, stammt aus Russland, hat dort und in der Bundesrepublik ihre Ausbildung als Implantologin absolviert. An ihrer Seite: vier

Zahnärzte und zehn Zahntechniker – alle unter einem Dach.

Obwohl ihre Gehälter etwa 30 Prozent über denen in einer bulgarischen Poliklinik liegen, tragen die Personalkosten erheblich zu den günstigen Preisen bei. Strom, Wasser, die Lebenshaltungskosten insgesamt hier sind nur halb so hoch wie in Deutschland. Damit erklärt Dr. Schindjalova in bestem Deutsch, dass Dentaprime „eine perfekte medizinische Versorgung für wenig Geld“ biete. Die Wartezeiten auf einen Termin betragen im Schnitt zwei bis drei Monate.

Garantie auf die Behandlung wird für zwei Jahre gewährt. Gibt es Reklamationen? „Ja, fünf Prozent der bei uns behandelten Patienten haben bisher Beschwerden vorgebracht“, sagt Alexander Krings, für Öff-

fentlichkeitsarbeit bei Dentaprime zuständig. „Wir sind überaus kulant, weil wir keine Patienten nach Hause schicken wollen, die Groll gegen uns hegen. Geklagt hat jedenfalls noch niemand.“

Die Klinik ist erst seit 2006 auf dem Markt. „Für kleinere Nachbehandlungen haben wir 30 Vertragszahnärzte in der Bundesrepublik, die schicken die Rechnungen an Dentaprime. Auf unserer Internetseite werden sie nicht genannt, weil sie Kritik von deutschen Berufskollegen fürchten.“

Das Wartezimmer mit Ledersesseln in eleganter Boutique-Atmosphäre ist gut gefüllt. Die Patienten kommen aus Deutschland, England, der Schweiz – aus allen Ecken Westeuropas. Egal, wen man hier anspricht: Alle loben Behandlung, Service und Preis. Nicht selten sind sie zum wiederholten Mal da.

Sven-David Müller vom Zentrum für Ernährungskommunikation und Gesundheitspublizistik in Köln warnt vor unrealistischen Vorstellungen: Am ersten Urlaubstag implantieren und am Ende dann in einen Apfel beißen zu können, sei unzulässige Schleichwerbung. Ein solcher Eingriff im Mund-Rachen-Raum verursache Wunden, mit denen man nicht sofort in die Sonne am Strand gehen könne. Eine Implantatversorgung sei anstrengend.

„Die Ärzte in Deutschland müssen sich nicht vorm Medizintourismus fürchten. Es kommen mehr Zahnpatienten in die Bundesrepublik als umgekehrt“, so Müller. Die deutschen Krankenkassen profi-

tierten eher davon. Patienten, die sich eine umfassende Gebissanierung daheim nicht leisten könnten, fänden im Ausland eine preisgünstige Versorgung.

„Wir haben natürlich Interesse daran, dass unseren Mitgliedern Qualität geboten wird“, sagt Dr. Volker Schmeichel. Pressesprecher des Landesverbandes der Angestellten-Krankenkassen (VdAK) in Sachsen-Anhalt. Chance oder Risiko – das sei die Entscheidung des Einzelnen. Grundsätzlich sei es ratsam, die Meinung eines zweiten oder dritten Experten einzuholen, die Krankenkasse nicht nur zu informieren, sondern sich auch dort Rat zu holen, um das Risiko zu minimieren, so Schmeichel. „Die Kostenübernahme fällt unter gesetzlichen Vorgaben. Was in Deutschland gezahlt wird, gilt auch fürs EU-Ausland.“

„Wir sollten die Möglichkeiten nutzen“

Gesundheitsministerin Ulla Schmidt setzt auf den Medizintourismus. „Wir sollten die Möglichkeiten nutzen“, so die SPD-Politikerin. Wenn es in einem Land Überkapazitäten gebe, sei es sinnvoll, zu einem Patientenaustausch zu kommen. Die Gesundheitsversorgung wird zum globalisierten Geschäft, der Patient zum Kunden. Bislang machen grenzübergreifende Dienste aber nur ein Prozent der öffentlichen Ausgaben für Gesundheit in der EU aus – zehn Milliarden Euro. Die Bundesrepublik profitiert ebenfalls davon: Die weltweit geschätzten, hoch spezialisierten Experten ziehen seit Jahren gut betuchtes Klientel vor allem aus Nahost an.

Dr. Frank Dreihaupt aus Tangerhütte ist Präsident der Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt und hält vom Medizintourismus nicht viel. „Der Patient wechselt den Zahnarzt nicht wie sein Hemd.“ Der Zahnarzt agiere doch mitten im Intimbereich, der kenne die Befindlichkeiten und Pflegegewohnheiten seiner Patienten genau. Gerade bei Implantaten gelte die penibelste Zahnpflege.

Dr. Dreihaupt hat so seine Bedenken. „Bei Zahnersatz gibt es zwangsläufig Nacharbeiten.“ Dentaprime ist ihm kein Begriff. Ja, die von der Klinik genannten Materialien entsprächen bestem Standard. Die Qualifikation der Ärzte in Varna könne er nicht in Frage stellen, weil er sie nicht kennt.

Die Bundeszahnärztekammer in Berlin verweist auf eine Studie von Dentaltourismus ins nichteuropäische Ausland, in der es von Kunstfehlern und Mängeln nur so wimmelt. Über die EU gibt es keine Analyse. Aber die Experten bekennen: Schwarze Schafe gibt es überall, in der Ferne wie daheim.

So rät Karl-Heinz Sekatsch-Winkelmann von der Unabhängigen Patientenberatung in Magdeburg Dentaltouristen: Generell vorher den Rat von Experten zu Hause einholen! Konkrete Fälle von Zahnarztpatienten aus Sachsen-Anhalt, die sich im Ausland behandeln ließen und dann über gravierende Behandlungsmängel klagten, kennt er aber nicht. Es gibt auch keine Erhebungen, wie viele Zahnarztpatienten sich im Ausland behandeln lassen.

Das Geschäft von Dentaprime ist gut angelaufen. Im Gegensatz zu anderen Kliniken für Dentaltouristen finden sich im Internet bisher nur Berichte mit positiven Erfahrungen in Varna. Nachdem der deutsche Markt ausgelotet wird, will Dentaprime mehr Patienten aus England locken. Der Erfolg scheint vielversprechend, denn im britischen Gesundheitssystem klaffen riesige Versorgungslücken. Bei Dentaprime wird neben Bulgarisch, Russisch und Deutsch auch Englisch gesprochen.

Der Gesundheitsmarkt ist so riesig, dass Experten mit weiteren „Discounter“-Zahnkassen besonders in Osteuropa rechnen. Der Patient hat Qualität der Wahl.