

McZahn hält Zahnersatz zurück – Patienten können nicht behandelt werden – Abzocker-Kampagne gegen Zahnärzte:

McZahn streitet sich mit seinen Zahnärzten auf Kosten der Patienten

Mehr als hundert Patienten aus dem Raum Bünde, Westfalen, die auf die McZahn-Werbung „Zahnersatz ohne Zuzahlung“ gesetzt haben, müssen nun seit Wochen auf ihre prothetische Versorgung warten, weil die McZahn-Kette mit ihrem Franchise-Partnerzahnarzt im Clinch liegt und ihn angeblich zu erpressen versucht.

Da sich der westfälische McZahn-Partner Dr. Ralph-Pierre Koeser, Bünde, weigere, einen neuen, in den Konditionen deutlich verschlechterten Franchisevertrag zu unterschreiben, so sein Rechtsanwalt Dr. Hans-Jürgen Buchmüller gegenüber der Presse, hält McZahn die im Eigenlabor in China gefertigten und importierten Zahnersatzwerkstücke zurück. Vor allem aber wurde Koeser der Zugang zur Stammdatenverwaltung seiner Bänder Patienten im McZahn-Zentralcomputer gesperrt, sodass der Zahnarzt an der Therapie gehindert ist.

Verschlechterte Vertragsbedingungen

Dies kommt nach Auskunft von KZV- und Kammerjuristen einer Behandlungsverweigerung gleich, die zum Entzug der Kassenzulassung und zu strafrechtlichen Maßnahmen führen könne. Parallel zu der Strafexpedition gegen den unbotmäßigen McZahn-Partner Koeser versucht die McZahn AG, deutsche Zahnärzte in Presseerklärungen als Abzocker hinzustellen, weil sie bei Zahnersatz

überhöhte Preise verlangten (siehe Kasten).

Laut Koeser schnitt McZahn Anfang vergangener Woche seiner Zahnarztpraxis die Verbindung zum Zentralserver ab und stoppte seit Anfang März die ausstehenden Zahnersatzlieferungen. Beides bedeutet für den als McZahn-Partner tätigen Zahnarzt, dass er nicht mehr auf Patientendaten zurückgreifen kann und seit Wochen Behandlungen absagen muss. Für die Patienten heißt dies, dass sie seit Wochen mit Provisorien herumlaufen müssen und ihren versprochenen Zahnersatz nicht bekommen. In der Praxis wird die verweigerte Auslieferung des Zahnersatzes als Teil einer großen Erpressung gesehen.

Laut Koeser-Rechtsanwalt Buchmüller wollte McZahn den Franchisevertrag ändern und höhere Franchisegebühren fordern. Dies hätte bedeutet, dass Koesers Einnahmen gesunken wären. Außerdem hätte er etwas unterschreiben müssen, was „inhaltlich und sachlich falsch sei“. Koeser weigerte sich. Daraufhin trennte McZahn Koesers Praxiscomputer vom Zentralserver, was bedeutet,

dass der Bündener Zahnarzt zum Beispiel keine Informationen über erhobene medizinische Daten seiner Patienten hat und auch nicht in Röntgenbilder einsehen kann.

Koeser behandelte seit Dezember 2006 1.200 Patienten

McZahn stoppte zusätzlich die Lieferung des Zahnersatzes. Jedoch stellte die AG laut Buchmüller eine Fortsetzung der Lieferung in Aussicht, wenn der Vertrag doch noch zustande gekommen wäre. Der Patient hat mit Koeser den Behandlungsvertrag. Er müsste für Nichtbehandlung haften und könnte erst in einem zweiten Verfahren versuchen, das Geld von McZahn wiederzubekommen. Die KZV Westfalen-Lippe habe laut Buchmüller schon gefordert, bereits erfolgte Abschlagszahlungen zurückzuzahlen, da Endabrechnungen nicht vorlagen.

McZahn-Pressesprecher Dr. Egon Peifer rechtfertigte den Lieferstopp mit einer angeblichen „Geisteskrankheit“ Koesers. „Wir bezweifeln, dass Koeser in der Lage ist eine Praxis zu führen“, so Peifer. Koeser sei manisch-depressiv und habe sich in Gegenwart von fünf Patienten im Ton vergriffen. Laut Koesers Anwalt Buchmüller habe McZahn-Vorstandsspre-

cher Werner Brandenbusch Koeser vor nicht allzu langer Zeit noch als „genialen Zahnarzt“ bezeichnet. Koeser behandelte seit Dezember 2006 1.200 Patienten und beteuerte gegenüber der *Neuen Westfälischen (NW)*, „gesund zu sein“.

Der Bündener Zahnarzt wandte sich nach eigenen Angaben erst spät an die Presse, da er den Konflikt mit McZahn nicht eskalieren lassen wollte und auf eine friedliche Einigung hoffte. Deshalb habe er Geschichten erfunden, wenn er vor seinen Patienten die „Lieferungsverzögerung“ rechtfertigen musste. Jetzt aber packe er aus.

McZahn-Pressesprecher Peifer gab gegenüber der Presse zu, dass McZahn Zahnersatzlieferungen an Koeser stoppte, da dies das einzige Druckmittel gegen den Zahnarzt sei. Man wolle die Zusammenarbeit mit Koeser dringend beenden, warte allerdings noch auf ausgebliebene Zahlungen des Bündeners. Beide Seiten kommunizieren mittlerweile nur noch über Rechtsanwälte. Unterdessen starteten Koesers Patienten jetzt eine Unterschriftenaktion. Diese soll den Zahnarzt, „der immer gute Arbeit geleistet hätte, hin und wieder wohl etwas burschikos sei“, im Rechtsstreit unterstützen.

Glaubt man Peifer und McZahn, sei Hintergrund der Streitigkeiten, die jetzt auf dem

Rücken der Patienten ausgetragen werden, dass Koeser vertragsgemäße Zahlungen an die McZahn-AG nicht geleistet habe. Dass 200 Heil- und Kostenpläne nicht ausgeführt worden seien, läge nicht in der Schuld des Unternehmens, sondern daran, dass Koeser die Pläne nicht korrekt ausgefüllt habe, so Peifer.

Koeser erwiderte in der *NW*: „Die Pläne wurden von McZahn absichtlich einbehalten, damit wir nicht mehr die Möglichkeit haben, die Fehler quartalsge-

recht zu verbessern.“ Es habe über dieses Thema bereits ein Gespräch mit der Geschäftsführung in Willich gegeben, das allerdings fruchtlos verlaufen sei. Koeser weiter: „Es gibt seit längerer Zeit Differenzen zwischen mir und der McZahn-Geschäftsführung.“ Der Grund sei, dass die McZahn AG, die alles Organisatorische zentral regelt, Vertragsklauseln wie die rechtzeitige Lieferung von Zahnersatz-Teilen nicht einhalte.

Zirka einhundert Patienten warten auf ihre Behandlung, un-

ter ihnen eine ältere Dame, der alle Zähne im Oberkiefer gezogen wurden. Sie wartet seit Wochen auf ihre Oberkieferprothese und muss nach wie vor mit einem Provisorium herumlaufen. Zwar beteuerte Peifer, alle Patienten über den Lieferstopp informiert zu haben, die Dame erfuhr von den Gründen der Verzögerung allerdings erst aus den Medien. Die Kassenzahnärztliche Vereinigung (KZV) Westfalen-Lippe rät betroffenen Patienten, mit ihren Krankenkassen zu sprechen. Diese müssten die Heil- und Kostenpläne umschreiben, dann könnten sie sich von einem anderen Zahnarzt zu Ende behandeln lassen.

Auch die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) äußerte sich: „Wir haben unsere Skepsis gegen das Billigmodell von McZahn bereits zum Start des Unternehmens geäußert und sehen an diesem Beispiel, dass diese Befürchtungen wohl berechtigt waren. Qualität und Verlässlichkeit hatten und haben ihren Preis“, so der Präsident der BZÄK, Dr. Dr. Jürgen Weitkamp.

Derweil äußerte sich ein weiterer Zahnarzt zu McZahn: „Ich überlegte, ob ich bei McZahn einsteigen sollte, machte mit der AG allerdings ebenfalls schlechte Erfahrungen.“ *RW*

Auszüge aus einer McZahn-Presseerklärung, eingestellt in www.openpr.de am 14. März 2007

„Die Zahnpäpste trinken Wein und predigen Wasser“

„... McZahn hat sich bis heute zurückgehalten, doch die massiven Werbekampagnen der deutschen Zahnärzte und der Dentallabore zwingen uns, das hohe Maß an Scheinheiligkeit in dieser Branche einmal zu kommentieren. Um die desaströsen Umsatzeinbrüche der Branche aufzufangen, werden diese Zahnärzte nicht müde, zu überhöhten Kalkulationen zu greifen, die nur noch den Namen Abzocke verdienen. Auch Amtsträger der Kassenzahnärztlichen Vereinigungen sind sich offenbar nicht zu schade, dabei mitzumischen. In groß angelegten Anzeigenkampagnen und mit riesigen Verlagssonderseiten wirbt ausgerechnet eine bestimmte Gruppe von Zahnärzten, die sich als Galshüter der Ehre und Ethik sieht, dabei aber besonders schamlos die eigenen Taschen füllt: Das zeigen die vielen Zuschriften von Patienten, die die McZahn AG täglich erreichen. Die niedergelassenen Zahnärzte würden sich wundern, wenn sie sehen könnten, wie viele überteuerte Heil- und Kostenpläne (HKPs) aus ihren Praxen in den Händen unserer Ärzte landen. [...]

Viele Angebote niedergelassener Zahnärzte sind überteuert

McZahn-Vorstandsmitglied Dr. Oliver Desch sieht in den Angeboten vieler niedergelassener Kollegen ‚Raubrittertum und moderne Abzocke‘. [...] Welche anderen Attribute verdienen Auswüchse, in denen ein Mitbewerber der McZahn AG für eine Krone 1.204 Euro verlangt (McZahn versorgt solche Patienten zum Nulltarif mit einer keramisch voll verblendeten Metallkrone). [...] Die McZahn-Franchisenehmer können diese Fälle beweisen, sie haben Einblick in die Patientendaten und kennen die Unterlagen der Mitbewerber, die unter dem Druck der Kunden nun selbst beginnen, Zahnersatz in China einzukaufen.“