

**Stellungnahme zum Bericht in der Sonntagszeitung vom 1.2.2015**

In ihrer heutigen Ausgabe wirft uns die Sonntagszeitung vor, für zahntechnische Leistungen „künstlich überhöhte Rechnungen“ auszustellen

([http://www.sonntagszeitung.ch/read/sz\\_01\\_02\\_2015/wirtschaft/Zahnarztzentrum-schroepft-Patienten-mit-versteckter-Marge-26495](http://www.sonntagszeitung.ch/read/sz_01_02_2015/wirtschaft/Zahnarztzentrum-schroepft-Patienten-mit-versteckter-Marge-26495)).

Die Kritik: Auf Anweisung von zahnarztzentrum.ch verrechneten Labore für Brücken oder Kronen um 10 Prozent höhere Beträge, als sie effektiv für ihre Leistungen erhielten. Es bestehe der Verdacht, dass das Vorgehen illegal sei, so die Journalisten weiter.

Es ist richtig, dass wir von unseren Partnerlaboren einen Grosskunden-Rabatt von 10 Prozent verlangen. Es ist auch richtig, dass wir diesen Rabatt nicht weitergeben. Dafür haben wir aber einige gute Gründe, die wir den Journalisten der Sonntagszeitung auch dargelegt haben. Leider und unverständlicherweise hat die Sonntagszeitung unsere Argumente weitgehend ignoriert.

Warum behalten wir den Grosskunden-Rabatt für uns?

- Leider kommt es vor, dass Patienten ihre neue Krone nicht bezahlen. Unsere Partnerlabore bekommen ihr Geld in jedem Fall, das Inkasso-Risiko liegt deshalb allein bei uns. Ohne Aufschlag würden die Kosten der eingekauften Laborleistungen den effektiv einkassierten Umsatz übersteigen.
- Die Abwicklung der Laboraufträge ist zeitintensiv. Der Aufwand, den unser Personal dafür betreibt, wird durch den Aufschlag entschädigt. Das handhaben wir auch bei Zahnpasta und Zahnseide so – wie jede andere gewinnorientierte Firma auch.
- Wir haben uns bewusst gegen den Betrieb eigener Labore entschieden, wie es andere Zahnarztpraxen teilweise tun. Aktuell arbeiten wir mit ca. 50 lokalen Laboren zusammen. Wenn es nicht mehr erlaubt wäre, von unserem Status als grosser Abnehmer von zahntechnischen Arbeiten zu profitieren, müssten wir wohl oder übel ein eigenes Labor aufbauen.

Zahnarztzentrum.ch betreibt aktuell 30 Zentren in der ganzen Schweiz. Unsere fast 600 Angestellten haben im Jahr 2014 einen Umsatz von 78 Millionen Franken erwirtschaftet. Das macht uns zum schweizweit grössten Anbieter von zahnmedizinischen Leistungen. Dieses Gewicht nutzen wir, um Kostenvorteile zu erzielen. Auch beim Einkauf von externen Dienstleistungen.

**Wichtig ist: Unsere Patienten bezahlen für eine Krone nicht mehr, als sie bei einem anderen Anbieter bezahlen würden.** Obschon wir den Grosskundenrabatt, der uns von unseren Partnerlaboren gewährt wird, behalten, ist der Endpreis, den wir unseren Patienten verrechnen, nicht höher als bei vergleichbaren Anbietern, im Gegenteil. In den vergangenen Jahren haben uns unzählige Patienten bestätigt, dass wir gute Preise bieten, auch bei Behandlungen, wo Kronen und Brücken eingesetzt werden.

Unseren Patienten ist bestimmt bewusst, dass wir eine gewinnstrebige Unternehmung sind. Offensichtlich sind unsere Qualität, unser Service aber auch unsere Preise für die Patienten äusserst attraktiv, denn wir wachsen seit unserer Gründung vor 12 Jahren in rasantem Tempo und planen auch 2015 wieder weitere Neueröffnungen. Dass wir dazu noch Gewinn erzielen, erfüllt uns mit Stolz und Freude. Preisaufschläge auf eingekauften Gütern sind in einer Marktwirtschaft völlig normal, weswegen wir damit unseres Wissens nichts Unrechtes tun. Auch das geltende Heilmittelrecht sieht dies vor:

„...Zulässig sind jedoch ... handelsübliche und betriebswirtschaftlich gerechtfertigte Rabatte, die sich direkt auf den Preis auswirken.“ (Art. 33 Abs. 3 Heilmittelgesetz)

Es ist uns natürlich klar, dass wir als nur 12-jähriger und erfolgreicher Branchenführer unbeliebt bei der Standesorganisation und wahrscheinlich auch einzelnen Konkurrenten sind. Dass eine Zeitung hingegen so einseitige Berichte verfasst ist erstaunlich.



**Sara Hürlimann**  
Dr.med.dent., Gründerin zahnarztzentrum.ch



**Christoph Hürlimann**  
lic.oec.HSG, Gründer zahnarztzentrum.ch  
Natel 078 619 31 19 hch@zahnarztzentrum.ch