

# Auslandszahnersatz und Dentaltourismus – Zahlungsbereitschaft und Einflussfaktoren auf die Nachfrage nach ausländischem Zahnersatz in Deutschland

## Foreign Dentures and Dental Tourism – Willingness-to-Pay and Factors Influencing the Demand for Foreign Dental Prosthesis in Germany

### Autoren

J. Köberlein<sup>1</sup>, D. Klingenberger<sup>2</sup>

### Institute

<sup>1</sup>Institut für Empirische Gesundheitsökonomie, Burscheid

<sup>2</sup>Institut der Deutschen Zahnärzte, Köln

### Schlüsselwörter

- ◉ Auslandszahnersatz
- ◉ Dentaltourismus
- ◉ Willingness-to-pay
- ◉ kontingente Bewertungsmethode
- ◉ Bidding Game

### Key words

- ◉ foreign dentures
- ◉ dental tourism
- ◉ willingness-to-pay
- ◉ contingent valuation method
- ◉ bidding game

### Bibliografie

**DOI** <http://dx.doi.org/10.1055/s-0030-1254174>  
 Online-Publikation: 22.6.2010  
 Gesundheitswesen 2011;  
 73: 450–451  
 © Georg Thieme Verlag KG  
 Stuttgart · New York  
 ISSN 0941-3790

### Korrespondenzadresse

**Dr. D. Klingenberger**  
 Institut der Deutschen  
 Zahnärzte (IDZ)  
 Universitätsstraße 73  
 50931 Köln  
 d.klingenberger@idz-koeln.de

### Zusammenfassung

Ziel der Evaluation war es, die individuellen Präferenzen der Nachfrager nach Auslandszahnersatz sowie das angestrebte Kosteneinsparungspotenzial zu ermitteln. Hierfür wurden 1368 Personen im Alter von 30–75 Jahren befragt. Zur Beurteilung standen je ein „Kronenszenario“ sowie ein „Implantatszenario“ für die Versorgungsoptionen „Auslandszahnersatz“ und „Dentaltourismus“. Die Analyse verdeutlichte, dass die Entscheidung für oder gegen ausländischen Zahnersatz sowie die Höhe der Zahlungsbereitschaft von multiplen Faktoren geprägt wird, von denen der „Preis“ letztlich nur ein Kriterium darstellt.

### Einleitung

Mit der Neufassung des § 13 SGB V ist es für jeden Bundesbürger möglich, zahnmedizinische Leistungen in anderen Staaten, die im Geltungsbereich des Vertrages zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft liegen, in Anspruch zu nehmen und die Kosten von der Krankenversicherung anteilig bis vollständig erstattet zu bekommen. Die aktuelle Situation ist dadurch gekennzeichnet, dass Zahnersatz in steigendem Umfang nach Deutschland importiert wird oder Patienten immer häufiger in das Ausland reisen, um sich dort von ansässigen Zahnärzten mit Zahnersatz versorgen zu lassen [1,2]. Auslöser für die obigen Entwicklungen dürfte weniger der Qualitäts- als vielmehr der preisliche Aspekt sein. Vor dem Hintergrund dieser zunehmenden Patientenmobilität und des steigenden Anteils von aus dem Ausland importierten Zahnersatz untersucht der vorliegende Willingness-to-pay-Ansatz mithilfe von Bidding Games, wie hoch die ausländischen Preise für Zahnersatz in Abhängigkeit von den Transaktionskosten, der Höhe des Festzuschusses und der Höhe der Preise für inlän-

### Abstract

The objective of this evaluation was to determine the patients' individual preferences for foreign dentures and the potential savings. 1368 individuals between the ages of 30 and 75 years were interviewed. Participants could choose between a "crown scenario" and an "implant scenario", both with the subcategories "foreign dentures" and "dental tourism". In conclusion, the results clearly indicate that the decision for or against foreign dentures and the extent of willingness-to-pay depends on a range of criteria, of which "price" is only one and not the decisive factor.

dischen Zahnersatz sein dürfen, damit Patienten Dentaltourismus betreiben. Darüber hinaus wird erörtert, inwieweit Patienten bereit sind, sich in Deutschland mit Auslandszahnersatz versorgen zu lassen.

Im Mittelpunkt der Untersuchung stand die Erfassung individueller Kosten-Nutzen-Abwägungen, die der Patient im Rahmen seiner Entscheidungsfindung für oder gegen einen ausländischen Zahnersatz vornimmt.

### Methodik

Unter Verwendung der Contingent-Valuation-Methode wurden individuelle Zahlungsbereitschaften für Auslandszahnersatz sowie für die Eingliederung von Zahnersatz im Ausland von den Teilnehmern ermittelt. Dabei wurden den befragten Personen hypothetische Versorgungsszenarien vorgelegt und auf der Basis eines „Bidding Game“ die jeweiligen Zahlungsbereitschaften sowie das angestrebte Kosteneinsparpotenzial erfragt. Dargestellt wurden ein „Kronenszenario“ sowie ein „Implantatszenario“. Beide

**Tab. 1** Mittlere Zahlungsbereitschaften und deren Verhältnis zum Inlandspreis.

Szenario	Kronen im Ausland herstellen lassen	Kronen im Ausland eingliedern lassen	Implantat im Ausland herstellen lassen	Implantat im Ausland eingliedern lassen
	Auslandszahnersatz	Dentaltourismus	Auslandszahnersatz	Dentaltourismus
n	475	468	445	431
Mittelwert [Euro]	157,48	77,13	684,53	405,06
Standardabweichung	± 151,39	± 118,94	± 474,40	± 452,46
Median	160	0	910	260
Variationskoeffizient	0,96	1,54	0,69	1,12
Festzuschuss [Euro]	400	400	500	500
„Preis“ [Euro]	557,48	477,13	1 184,53	905,06
Verhältnis zum Inlandspreis	69,7%	59,6%	65,8%	50,8%

Szenarien sollten im Hinblick auf die Versorgungsoptionen „Auslandszahnersatz“ und „Dentaltourismus“ bewertet werden. Um eine praxisnahe Versorgungssituation zu simulieren, wurden die hypothetischen Szenarien in Abstimmung mit der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) festgelegt [3]. Den „Bidding Games“ vorangestellt waren Fragen zur Erfahrung der Teilnehmer mit dem Thema Zahnersatz und Dentaltourismus sowie Items zur Arzt-Patienten-Beziehung.

Nach erfolgreichem Pretest des Fragebogens wurden im Zeitraum April/Mai 2008 einmalig in Form eines Face-to-Face-Interviews durch das Institut für Demoskopie Allensbach 1 368 Teilnehmer im Alter von 30–75 Jahren befragt. Die Auswahl der Teilnehmer wurde quotiert nach der regionalen Verteilung, der Wohnortgröße, dem Geschlecht sowie dem Alter vorgenommen.

## Ergebnisse

Die Analyse der Motivstruktur der Befragten ergab, dass 62,5% der Teilnehmer regelmäßig zur zahnärztlichen Kontrolle gehen, lediglich 14,4% gaben an, nur im Fall von Schmerzen ihren Zahnarzt aufzusuchen. Zum Zeitpunkt der Befragung hatten 49% der Teilnehmer nach Selbstangabe mindestens eine Krone, 30,6% besaßen eine Brücke und 20,4% trugen eine Teil- oder Vollprothese.

Die Frage nach der sozialen Zahnarztbindung ergab, dass 91,2% der Befragten stets denselben Zahnarzt aufsuchen. 46,9% gaben an, auch nach einem Preisvergleich nicht zu einem günstigeren Zahnarzt wechseln zu wollen. Die Frage der Wechselbereitschaft zu einem anderen Zahnarzt spielt speziell beim Dentaltourismus eine wichtige Rolle.

Die Eingliederung von Auslandszahnersatz oder Dentaltourismus zogen jeweils 14% der Befragten in Erwägung, 2,3% trugen zum Zeitpunkt der Befragung bereits Auslandszahnersatz im Mund, weitere 1,3% waren zur zahnprothetischen Versorgung bereits ins Ausland gereist. Der Anteil der Befragten, die sich in den Bidding Games selbst bei völliger Zuzahlungsfreiheit gegen die ausländische Variante entschieden, lag in den einzelnen Szenarien zwischen 25% und 65%.

Die mittlere Zahlungsbereitschaft der Teilnehmer ist in **Tab. 1** aufgeführt. Addiert man die durchschnittlichen Zahlungsbereit-

schaften zum jeweiligen befundbezogenen Festzuschuss hinzu, ergibt sich der in **Tab. 1** dargestellte „Preis“, ab dem die Befragten sich für Auslandszahnersatz bzw. Dentaltourismus entschieden haben.

## Diskussion

Die Analyse der individuellen Zahlungsbereitschaften zu den Szenarien Auslandszahnersatz und Dentaltourismus ergab eine breite Streuung der Beträge und verdeutlichte, dass die Nachfrage im Bereich der Zahnmedizin in hohem Maße von persönlichen Präferenzen der Patienten bestimmt wird. Zwar scheint es vordergründig, als sei die Entscheidung für ausländischen Zahnersatz in erster Linie eine „Frage des Preises“, doch spielen letztlich für die Mehrzahl der Betroffenen Faktoren wie das Zahnarzt-Patienten-Verhältnis, eine qualitativ hochwertige Leistung sowie die eigene Wechselbereitschaft eine wesentliche Rolle.

Die Unterschiede in der Zahlungsbereitschaft für die beiden Versorgungsalternativen „Auslandszahnersatz“ und „Dentaltourismus“ lassen sich ebenso auf die individuelle Präferenzordnung der Patienten zurückführen. Die Versorgungsalternative „Auslandszahnersatz“ entspricht in der Regel eher den persönlichen, räumlichen und zeitlichen Präferenzen des Patienten als die Versorgungsoption „Dentaltourismus“. Die letztgenannte wäre notwendigerweise mit einem Wechsel des Zahnarztes sowie höheren Transaktionskosten verbunden.

## Zusatznutzen im Internet

Die Langfassung finden Sie unter <http://dx.doi.org/10.1055/s-0030-1254174>.

## Literatur

- 1 *European Healthcare Panel (EHP)*. Unveröffentlichte Daten. Sommer; 2007
- 2 *Barmenia Krankenversicherung*. FAZ-Institut. Kundenkompass Zahngesundheit. Wuppertal: Juli 2008
- 3 *Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV)*. Schwere Kost für leichteres Arbeiten: Hinweise und Berechnungsbeispiele zur Einführung von Festzuschüssen für Zahnersatz ab 2005, 2. Auflage. Köln: Juli 2006