

KZV Berlin verliert Klage gegen Indento-Vertrag

Slogan „Zahnersatz zum Nulltarif“ im Zusammenhang mit Werbeauftritt ist zulässig.

■ Mit Urteil vom 13. Oktober 2010 hat das Sozialgericht Berlin (AZ: S 83 KA 443/08) eine Klage der KZV Berlin gegen eine am Indento-Vertrag teilnehmende Betriebskrankenkasse in allen strittigen Punkten abgewiesen. Mit der Klage wollte die KZV Berlin festgestellt wissen, dass der zwischen der teilnehmenden Betriebskrankenkasse und der Indento GmbH abgeschlossene Vertrag nach § 73c SGB V zur Erbringung von Zahnersatzleistungen und Individualprophylaxe vom 29. September 2008 unwirksam ist.

Das SG Berlin hat die von der KZV Berlin erhobene Klage abgewiesen, da die von der KZV Berlin gegen die Wirksamkeit des Vertrages geltend gemachten Einwendungen nicht durchgreifen. So hat das SG Berlin ausdrücklich festgestellt, dass die Indento GmbH berechtigt ist, als Managementgesellschaft Selektivverträge nach § 73c SGB V abzuschließen. Dazu führt das SG Berlin aus, dass insbesondere die Qualität der zahntechnischen Leis-

tungen durch die Regelungen des Indento-Vertrages, die unter anderem eine gegenüber der gesetzlichen Gewährleistungsfrist deutlich erhöhte fünfjährige Gewährleistungsfrist vorsehen, hinreichend sichergestellt bzw. sogar wesentlich verbessert wird.

Auch der gesetzgeberischen Intention der Regelung des § 73c SGB V wird der Indento-Vertrag nach dem Urteil des SG Berlin gerecht. So führt das SG Berlin dazu ausdrücklich aus, dass „die insbesondere im Bereich der zahntechnischen Leistungen erzielten erheblichen Einsparungen“ die an dem Indento-Vertrag beteiligten Krankenkassen in die Lage versetzen, „ihren Versicherten kostenneutral deutlich weitergehende Leistungen zur Verfügung zu stellen als im Rahmen der gesetzlichen Regelversorgung.“ Dadurch werde der gesetzgeberischen Intention entsprochen, mehr Wettbewerb unter den Leistungserbringern und unter den Krankenkassen zu schaffen, der letztlich den Versicherten zugute kommt.

Soweit sich die KZV Berlin im Übrigen noch gegen die konkrete Bewerbung des Indento-Vertrages durch die beklagte Betriebskrankenkasse gewandt hatte, wurde die Klage ebenfalls abgewiesen. Die konkret vorgenommene Bewerbung des Indento-Vertrages durch die Betriebskrankenkasse mit dem Slogan „Zahnersatz zum Nulltarif“ wurde im Zusammenhang mit dem gesamten Werbeauftritt als zulässig angesehen.

Nachdem ein zahntechnisches Labor in der Vergangenheit bereits einen vor dem SG Köln anhängigen Antrag gegen eine teilnehmende Betriebskrankenkasse auf Unterlassung der Teilnahme an dem Indento-Vertrag, der im Rahmen eines einstweiligen Rechtschutzverfahrens gestellt worden war, nach erfolgter mündlicher Erörterung vor dem SG Köln zurückgenommen hatte, liegt nunmehr ein erstes Urteil zum Indento-Vertrag vor, in dem sämtliche Angriffspunkte der KZV Berlin zurückgewiesen werden. Dieses Urteil zeigt auch, dass sich nicht nur die Krankenkassen untereinander, sondern auch die KZVen dem vom Gesetzgeber gewünschten Wettbewerb stellen müssen. ◀

Indento GmbH

Ruhrallee 191, 45136 Essen
www.indento.de



« Fortsetzung von Seite 25

Oliver P. Kuhr: Wir verzeichnen in vielen Angebotsbereichen der IDS Zuwächse. Das ist sicherlich teilweise auch auf die Tatsache zurückzuführen, dass zahlreiche Aussteller in den letzten Jahren ihre Angebotspalette erweitert bzw. um zukunftssträchtige Produktgruppen ergänzt haben. Besonders hervorzuheben sind dabei die Angebotsbereiche Implantologie, Prophylaxe, Zahn- und Mundhygiene, Zahnästhetik und CAD/CAM. Aber auch bei Ausstattung und Ausrüstung zahnärztlicher Funktionsbereiche sowie Zahntechnik-Funktionssysteme sind spürbare Zuwächse zu verzeichnen.

Auf der IDS 2009 standen eindeutig Implantlösungen und zunehmend auch CAD/CAM-Fertigungstechniken im Vordergrund. Wird sich diese Entwicklung in 2011 fortsetzen?

Dr. Martin Rickert: Für 2011 sehen wir eine Fülle von Neuerungen und Trends. Ein Haupttrend ist nach wie vor die Digitalisierung: Von der Abdrucknahme mit Oralscannern bis zur frästechnischen Bearbeitung verschiedener Werkstoffe schreitet sie weiter voran. Die Implantologie erweist sich seit vielen Jahren als Boomsegment. Im letzten Jahr rückten durchmesserreduzierte und kurze Implantate in den Vordergrund. Selbst stark geschädigte Zähne lassen sich aber oft noch viele Jahre erhalten. Im Bereich der Endodontie bleibt die Reinigung des Wurzelkanals nach wie vor ein Dauerbrenner. Ein größerer Trend ist bei den neuen Geschäftsmodellen zu beobachten, hier wird vor allem die Zusammenarbeit zwischen Labors, Zentralfertigern und Industrieunternehmen immer vielfältiger. Heute kann das Ein-Mann-Labor mit den richtigen Konzepten dasselbe Portfolio anbieten wie ein Großbetrieb. Die digitale Röntgentechnologie wiederum beflügelt spezielle Diagnostikzentren, die auch der kleineren Praxis das gesamte Spektrum zur Verfügung stellen.

Bleibt es auch in diesem Jahr bei der Regelung, dass die Messe am ersten Tag, also am 22. März 2011, ausschließlich dem Dental-Fachhandel und den Importeuren offensteht und so die Möglichkeit zu ungestörten Verkaufsverhandlungen bietet?

Dr. Martin Rickert: Die Regelung hat sich nach allem, was wir aus Kreisen der Aussteller und der internationalen Dentalfachhändler hören, bewährt. Der Handel schätzt es sehr, wenn die Fachleute auf den Ausstellerständen uneingeschränkt für Verhandlungen und Geschäftskontakte zur Verfügung stehen.

Gibt es Neuerungen im Angebot an Werbe- und Pressearbeit, an Dienstleistungen und Service für



Oliver P. Kuhr

Aussteller sowie Fachbesucher für die IDS 2011?

Oliver P. Kuhr: Neu ist, dass die IDS eine eigene, kostenlose App für iPhone, Blackberry und weitere Betriebssysteme anbietet. Diese beinhaltet Katalog und innovatives Navigationssystem für mobile Endgeräte und führt die Besucher dadurch zielsicher durch die Hallen und zu den entsprechenden Messeständen. Darüber hinaus bieten die App Informationen zu den Gastronomieangeboten und dem Rahmenprogramm der Veranstaltung. So können die Besucher unterwegs oder in den Messehallen jederzeit auf wichtige Informationen der IDS zugreifen. Außerdem werden Bilder der Veranstaltung erstmals nicht nur auf der Website der IDS, sondern auch auf der Online-Plattform „flickr“ unter einem eigenen IDS-Account zu finden sein. Last but not least verfügt die Neuheitendatenbank der IDS über verbesserte Suchfunktionen, um Journalisten und Besuchern das Aufspüren spannender Innovationen noch weiter zu erleichtern.

Ausstellern und Besuchern wird zur IDS 2011 ein besonderer Flug- und Bahn-Service geboten. Können Sie uns diesen Service kurz erläutern?



Oliver P. Kuhr: Erstmals ist Lufthansa die offizielle Airline der IDS 2011, die den Besuchern aus über 250 ausländischen Städten in 100 Ländern exklusive Sonderkonditionen anbietet. Zusätzlich zu den ermäßigten Flugtickets der Lufthansa können auch Bahnreisende mit vergünstigten Zugtickets der Deutschen Bahn zur Internationalen Dental-Schau reisen. Beide Reiseangebote sind über die Website der IDS unter www.ids-cologne.de buchbar. Dort sind auch alle Detailinformationen rund um diese Services sowie um Anreise und Aufenthalt zu finden.

Vielen Dank für das Gespräch! ◀

Das Interview führten Jeannette Enders, OEMUS MEDIA AG, und Daniel Zimmermann, Dental Tribune International.

ANZEIGE

FÜR IHR WERTVOLLSTES DAS BESTE



STUDIERN AN DER DANUBE PRIVATE UNIVERSITY (DPU) IM UNESCO-WELTKULTURERBE WACHAU/ÖSTERREICH

DIPLOMSTUDIUM ZAHNMEDIZIN
ZUM DR. MED. DENT.
MASTER OF SCIENCE FACHGEBIET (M. SC.)

Die DPU bildet junge Menschen in einem besonders praxisorientierten Studium mit Mentoren-/Coachingsystem zu exzellenten ZahnärztInnen aus, deren Praxen sich mit „State of the Art“ beim Patienten auszeichnen.

InteressentInnen wenden sich bitte an: Stefanie Wagner M. A.
Tel.: +43 2732 70478, E-Mail: Stefanie.Wagner@DP-Uni.ac.at.

Dr.-Karl-Dorrek-Straße 23, Campus West, 3500 Krems an der Donau, ÖSTERREICH
www.DP-Uni.ac.at



DANUBE PRIVATE UNIVERSITY
Fakultät Medizin/Zahnmedizin

