Sind Selektivverträge die Zukunft?

| Redaktion

Nachdem dent-net® im vergangenen Jahr mit der DAK und einigen anderen Krankenkassen eine Reihe bedeutender Neuzugänge verzeichnen konnte, ist nun seit 1. März 2010 auch die KKH-Allianz, Deutschlands viertgrößte bundesweit tätige Krankenkasse mit mehr als 2 Millionen Versicherten, neuer Partner im dent-net®-Verbund.

Nicht zuletzt aufgrund der Expansion und der enormen Zuwächse aufseiten der profitierenden Versicherungsnehmer sind auch immer mehr Zahnärzte dem dentnet®-Netzwerk beigetreten. Im vergangenen Jahr konnte ein Zuwachs von 49 Prozent verzeichnet werden. Circa 61.000 zahnmedizinische Behandlungen wurden 2009 im Netzwerk durchgeführt. Für 2010 avisiert dent-net® bis Ende des Jahres circa 1.500 Partner-Praxen.
Über diese beachtliche Entwicklung, die Hintergründe sowie die konträren Auffassungen und Auseinandersetzungen mit der KZV unterhielten wir uns mit Diplom-Betriebswirt Friedrich Smaga, Leiter der Produktentwicklung bei der indento Managementgesellschaft mbH, dem Anbieter des etablierten dent-net®-Netzwerkes.

Herr Smaga, mit der KKH-Allianz konnten Sie eine weitere namhafte Krankenkasse für das dent-net®-Netzwerk gewinnen. Welche Bedeutung hat dieser Neuzugang für die am dent-net®-Netzwerk teilnehmenden Zahnärzte?
Nun, die Zahl der Patienten, für die dent-net®-Leistungen ein attraktives Angebot darstellen, ist damit nochmal deutlich gestiegen und somit das Potenzial der Neupatientengewinnung für die teilnehmenden Praxen. Die Zusammenarbeit im dent-net®-Verbund wird seitens der KKH-Allianz im Rahmen der Informations- und Öffentlichkeitsarbeit zum Beispiel durch bundesweite Presseveröffentlichungen bekannt gemacht. Darüber hinaus werden die Versicherten über das Internet sowie in den zahlreichen Geschäftsstellen und durch Beiträge in der regelmäßigen Mitgliederzeitschrift informiert. Man kann also davon ausgehen, dass von den über zwei Millionen zusätzlichen Versicherten der KKH-Allianz eine verstärkte Nachfrage auf die Partner-Praxen im dent-net® Verbund zukommt.

Friedrich Smaga

Wie viele Versicherungsnehmer können inzwischen eigentlich in Deutschland insgesamt von den dent-net®-Leistungen profitieren und wie sehen diese Leistungen aus?
Derzeit sind es bundesweit insgesamt circa 17,7 Millionen Versicherungsnehmer, wobei die Krankenkassen und Praxen zum Teil unterschiedliche dentnet®-Module anbieten. Grundsätzlich können dazu folgende Leistungen zählen: Deutlich kostenreduzierter Zahnersatz und sogar zuzahlungsfreie Regelversorgungen sowie fallweise bis zu zweimal jährlich die zuzahlungsfreie Prophylaxe (nur bei teilnehmenden Krankenkassen, sofern angeboten). Last but not least können durch die Zusammenarbeit mit dem Implantatanbieter implant direct™ und ausgewählten implantierenden Praxen – sofern angeboten – auch Implantatversorgungen mit erheblichen Kosteneinsparungen in Anspruch genommen werden.
Hinzu kommen attraktive Serviceleistungen. Beispielweise erhält der Patient mit der prothetischen Versorgung von Imex einmalig die Praxisgebühr erstattet.

Und welche dent-net®-Leistungen können die Mitglieder der KKH-Allianz in Anspruch nehmen?
Neben den deutlich kostenreduzierten Zahnersatz- und Implantatversorgungen wie auch zuzahlungsfreien Regelversorgungen kann als Mehrwertleistung über die KKH-Allianz in Verbindung mit einer prothetischen Behandlung auch eine professionelle Zahnreinigung fakturiert werden. Diese zusätzliche Leistung wird von den

Testen Sie jetzt gratis das eBook für Ihre Website.*

Per Mausklick können Besucher Ihrer Website in den 80 Seiten des Ratgebers zur Implantologie oder ästhetischen Zahnheilkunde blättern. Eine Bereicherung Ihrer Homepage – schnell und effektiv.

Testen Sie jetzt Ihr eBook einen Monat gratis und unverbindlich*. Einfach das Formular ausfüllen und per Fax an 030 . 39 20 24 47 oder eine E-Mail an ebook@nexilis-verlag.com senden.

Ich möchte folgendes eBook testen*:

- ☐ Praxisratgeber Implantologie
- ☐ Moderne Zahnmedizin. Schöne Zähne.

.....

Praxis | Ansprechpartner | Straße | PLZ, Ort

.....

Internet-Adresse der Praxis | Datum, Unterschrift

*Dieses Angebot gilt nur einmal pro Praxis. Die Testphase endet automatisch einen Monat nachdem Sie den Link erhalten haben. Möchten Sie das eBook anschließend weiterhin nutzen, beträgt die monatliche Lizenzgebühr 29,90 EUR/eBook. Keine Mindestlaufzeit, monatlich schriftlich kündbar. Für individuelle Fragen stehen wir Ihnen gern auch telefonisch unter 030 . 39 20 24 50 sowie auf www.nexilis-verlag.com zur Verfügung.

nexilis verlag. berlin

Partnerpraxen sehr geschätzt und häufig angewendet.

Die Standesvertretungen werfen dent-net® immer wieder vor, dass Zahnärzte für ihre Teilnahme auch Zugeständnisse machen müssen und nur ein reduziertes BEMA-Honorar erhalten. Stimmt das?
Das war bislang in der Tat ein Aspekt, der vom einen oder anderen interessierten Zahnarzt bei der Entscheidung für oder gegen die Teilnahme im dent-net®-Verbund in die Waagschale geworfen wurde. Doch mit der Aufnahme der KKH-Allianz können auch umfassende strukturelle Neuerungen im Netzwerk herbeigeführt werden. Wir werden spätestens zum Ende des zweiten Quartals 2010 die BEMA-Honorar-Reduzierung aufheben, sodass der Zahnarzt zukünftig keinerlei Rabattierung mehr in Kauf nehmen muss. Ausgenommen hiervon sind Interims- und Vollprothesen. Dadurch wird das dent-net®-Konzept für die Praxen natürlich noch interessanter. Hinzu kommt, dass die Auszahlungen gegenüber der KZV um fünf Wochen verkürzt wurden. Und ab dem dritten Quartal planen wir, den Netzwerk-Praxen eine Online-Direktabrechnung anzubieten, sodass dann eine noch schnellere HKP-Bearbeitung und auch Auszahlung möglich sein wird.

Sind für Zahnärzte mit der Teilnahme am dent-net®-Konzept irgendwelche anderen Kosten oder Gebühren verbunden?
Nein, es gibt keine zusätzlichen Mitgliedsbeiträge, Gebühren oder laufende Kosten für die teilnehmenden Praxen. Außerdem sind die Verträge ja jederzeit kündbar, mit sehr kurzen Kündigungsfristen. Das belegt wiederum in gewisser Weise, dass das dent-net®-Konzept bestens funktioniert und alle Beteiligten von den Vorteilen profitieren können. Sonst würden wir ja die Teilnehmer und Vertragspartner ganz schnell wieder verlieren. Ein Wachstum, wie es das dent-net®-Netzwerk erlebt, wäre dann wohl kaum möglich.

Aber rückt die Qualität der Versorgungen durch die Kostenreduzierung nicht zu sehr in den Hintergrund?
Ganz im Gegenteil. Gerade bei außergewöhnlich wirtschaftlichen Angeboten steht doch die Qualität unter besonders kritischer Beobachtung. Würde die Qualität nicht den strengen deutschen Standards entsprechen, wäre wohl auch keine der Krankenkassen bereit, mit dent-net® zusammenzuarbeiten.
So service- und leistungsorientierte Krankenkassen, wie beispielsweise die KKH-Allianz oder die DAK, die ja auch ein großes mediales Interesse auf sich ziehen, sind mit Sicherheit nicht bereit, in irgendeiner Weise ein Risiko mit einem Kooperationspartner einzugehen. Und wenn Sie sich die Liste der weiteren circa 50 teilnehmenden Krankenkassen vor Augen führen, spricht das sicher für sich. Erwähnen möchte ich hier auch, dass Patienten für ihren dent-net®-Zahnersatz, der von der Imex Dental und Technik GmbH gefertigt wird, schließlich eine verlängerte Garantie von fünf Jahren erhalten. Auch das unterstreicht zweifelsfrei die hohe Qualität der Arbeiten – trotz Kostenreduzierung.

ANZEIGE

ZWP online
Das Nachrichten- und Fachportal für die gesamte Dentalbranche
Erweitern Sie jetzt kostenlos Ihren Praxis-Grundeintrag auf ein Expertenprofil!
www.zwp-online.info

Dennoch ist sicher einer der häufigsten Einwände gegen das dent-net®-Konzept die Auslandsfertigung durch die Imex Dental und Technik GmbH.
Im Zeitalter der Globalisierung gestalten sich Märkte – auch der Gesundheitsmarkt – neu. Die Imex Dental und Technik GmbH hat sich eben sehr früh auf diese unaufhaltbare Entwicklung eingestellt und sich in den vergangenen 15 Jahren zu einem der führenden Anbieter in Deutschland entwickelt. Wobei festzustellen ist, dass Imex kein Handelsunternehmen ist, wie viele andere Anbieter von Auslandszahnersatz, sondern ein selbst produzierendes Meisterlabor mit Stammsitz in Essen und zusätzlichen eigenen Produktionsstätten in Asien.
Viele Arbeiten werden aber in Essen direkt durchgeführt. Der technologische Fortschritt und die damit verbundene Wirtschaftlichkeit ermöglichen es, dass deutscher Qualitäts-Zahnersatz heute erstaunlich günstig hergestellt werden kann und sich eine Verlagerung ins Ausland zum Teil fast gar erübrigt. Ein Beispiel hierfür sind CAD/CAM-gefräste Kronen und Brücken. Das zeigt auch das Angebot der Imex Dental und Technik GmbH im Rahmen der BIOZAHN-WOCHEN vom 1. Januar bis 30. Juni 2010. Während dieses Aktionszeitraums kostet beispielsweise eine im Essener Meisterlabor gefertigte Zirkonkrone komplett nur 139 Euro.

Eine letzte Frage noch, Herr Smaga: Sind neben den Zahnersatz-, den Implantologie- und Prophylaxeleistungen weitere Leistungsangebote bei dent-net® in Planung?
Eine Neuerung gibt es bereits. Seit Anfang des Jahres bietet dent-net® den teilnehmenden Praxen nun auch ein direktes Patienten-Factoring über die hauseigene Debeo GmbH zu Vorzugskonditionen an. Die Praxen können dadurch von einer verbesserten Liquidität profitieren und genießen einen 100%igen Ausfallschutz. Als weitere zahnmedizinische Leistungsmodule sind die Kinderzahnheilkunde und die Kieferorthopädie in Planung.

Vielen Dank, Herr Smaga, für das Gespräch.

1. Studiengruppentag der DGZI

17. April 2010

Sheraton Congress Hotel Frankfurt
Lyoner Straße 44–48 | 60528 Frankfurt am Main

DGZI
Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.

DIE STUDIENGRUPPEN DER DGZI 1. GERMAN-AMERICAN DENTAL STUDY CLUB DÜSSELDORF (GASD) | BAYERN | BERGISCHES LAND & SAUERLAND | BERLIN/BRANDENBURG | BERLIN/BRANDENBURG CMD | BRAUNSCHWEIG | BREMEN/JUNGE IMPLANTOLOGEN | EUREGIO BODENSEE | FRANKEN | FREIBURGER FORUM IMPLANTOLOGIE | FUNKTIONELLE IMPLANTATPROTHETIK | GÖTTINGEN | HAMBURG | KIEL | KÖLN | LÜBECK | MAGDEBURG | MECKLENBURG-VORPOMMERN | MÖNCHENGLADBACH | NORD-BADEN | NIEDERBAYERN | STUDIENCLUB AM FRAUENPLATZ | RHEIN-MAIN | RUHRSTADT | SACHSEN-ANHALT | STUTTGART | VOREIFEL | WESTFALEN

PROGRAMM/ANMELDUNG UNTER WWW.DGZI.DE

Studiengruppentag der DGZI

Anmeldeformular per Fax an
02 11/1 69 70-66
oder per Post an

DGZI-Sekretariat
Feldstraße 80
40479 Düsseldorf

ZWP 3/10

☒ Ich bin interessiert, bitte senden Sie mir Programm/Anmeldung.

Name, Vorname

Praxisstempel

Datum/Unterschrift

E-Mail: