

# Gehen KZVen einen neuen Weg?



| Rosemarie A. Stein

Das Thema Selektivverträge wird in den Fachmedien seit Langem mit sehr konträren Standpunkten diskutiert. Dabei haben aktuell auch die gesundheitspolitischen Verantwortlichen unter Dr. Rösler die Selektivverträge nach § 73c erneut für drei Jahre validiert und somit weiter gestärkt.

Nach wie vor versuchen etliche standespolitische Gruppierungen gegen Anbieter wie dent-net<sup>®</sup> und die im Rahmen dieses Verbundes abgeschlossenen Selektivverträge nach § 73c, SGB V, vorzugehen. In Presseartikeln, Flyern und Broschüren war schon die Rede von „Mogelpackungen“, „Risiken und Nebenwirkungen der Selektivverträge“, von der „Unterwanderung des Vertrauensverhältnisses zwischen Zahnarzt und Patient“ oder gar der „Entsolidarisierung der Zahnärzteschaft“ durch die Aufhebung eines gerechten Einzelvergütungssystems.

Umso mehr überrascht, dass nun einige Kassenzahnärztliche Vereinigungen mit Kooperationsverträgen selbst diesen Weg gehen. So hat beispielsweise die KZV Westfalen-Lippe mit einem Günstiganbieter und Handelsunternehmen für Auslands-Zahnersatz vertragliche Vereinbarungen abgeschlossen. Die KZV Baden-Württemberg hat die professionelle Zahnreinigung selektivvertraglich implementiert und die KZV Bayern verfügt über einen neuen Selektivvertrag für endodontische und kieferorthopädische Behandlungen, um einige weitere Beispiele aufzuführen.

„Was daran besonders verwundert ist, dass die KZVen das Instrument des Selektivvertrages offensichtlich mit zweierlei Maß beurteilen. Werden diese nämlich von Institutionen wie der indento Managementgesellschaft außerhalb der Standesvertretungen umgesetzt, stehen diese unter schärfster Kritik. Sobald Selektivverträge und Kooperationsvereinbarungen jedoch von ihren eigenen Körperschaften ausgehen, gibt es offensichtlich keine Vorbehalte“, so Diplom-Betriebswirt Friedrich Smaga, Leiter der Produktentwicklung bei der indento Managementgesellschaft. „Man muss sich schon fragen, wie diese neue Entwicklung seitens der Standesvertretungen mit der massiven Vorgehensweise gegen unser etabliertes dent-net<sup>®</sup>-Netzwerk in Einklang zu bringen ist“, führt Friedrich Smaga fort. „All die Kritikpunkte am Instrument des Selektivvertrages scheinen für die eigenen Kooperationsverträge keine Gültigkeit zu haben. Von ‚Dumping‘ und ‚Unterbietungswettbewerb‘ ist plötzlich keine Rede mehr, wenn das Angebot aus den eigenen Reihen kommt. dent-net<sup>®</sup> hingegen steht permanent im Fokus der Kritik. Dabei bietet kaum ein anderes vergleichbares Netzwerk so viel Transparenz, Erfah-

In der Tat konnte dent-net<sup>®</sup> mit seinem breiten Leistungsspektrum in den vergangenen Jahren enorme Zuwächse verzeichnen – gegen alle Widerstände der Standesvertretungen ...

zung und Sicherheit im Hinblick auf die Abwicklung und Qualität der Versorgung. Sonst wäre wohl kaum eine so außergewöhnliche Expansion im dent-net<sup>®</sup>-Verbund möglich gewesen.“

In der Tat konnte dent-net<sup>®</sup> mit seinem breiten Leistungsspektrum in den vergangenen Jahren enorme Zuwächse verzeichnen – gegen alle Widerstände der Standesvertretungen, wie dem Deutschen Zahnärzte Verband (DZV), dem Freien Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ), den Zahnärztekammern und Kassenzahnärztlichen Vereinigungen. In Anbetracht der Wachstumszahlen bei dent-net<sup>®</sup> entsteht sogar der Eindruck, dass durch den Versuch der Kassenzahnärztlichen Vereinigungen, das dent-net<sup>®</sup> Netzwerk in den Fachmedien negativ darzustellen, die Aufmerksamkeit und das Interesse für dieses Konzept zusätzlich gestiegen ist. Sowohl bei den teilnehmenden Zahnärzten als auch bei den Krankenkassen mit mehr als 17,7 Millionen Versicherungsnehmern ist die Zahl der dent-net<sup>®</sup>-Verbundpartner enorm gewachsen – Tendenz weiter steigend.

# Einfach bestellen ist nur 1 Klick entfernt.



Fragen Sie sich manchmal, warum das Bestellen von Verbrauchsmaterial für die Praxis immer so ein Aufwand sein muss? Wir haben die Antwort: Bestellen Sie einfach im Internet. Der Web-Shop von NETdental hat alles, was die Praxis täglich braucht. Und ist so einfach gemacht, dass jeder auf Anhieb damit klarkommt.

Probieren Sie's mal aus!

**NET**dental

*So einfach ist das.*