

Online um Zahnersatz feilschen

Nach dem Motto „Zu viel zahlen war gestern – 2te-Zahnarztmeinung ist heute“ wirbt das Online-Portal www.2te-zahnarztmeinung.de für Zahnersatz-Auktionen

Sicher wiegt sich der Patient im Zahnarztstuhl, bis ihn die Mitteilung über die bevorstehenden Kosten seiner Zahnersatzbehandlung wie ein Schlag ins Gesicht trifft. 500 € für den Einsatz einer Metallkeramikkrone? Der Patient wird fragen, ob das vorliegende Angebot wirklich ein günstiges ist. Dass es zum Teil große Preisunterschiede beim Zahnersatz gibt, das weiß Dipl.-Kaufmann Holger Lehmann scheinbar aus eigener Erfahrung. Und Lehmann wäre nicht Kaufmann, wenn er daraus nicht die Geschäftsidee entwickelt hätte, Patienten günstige Angebote für Zahnarztleistungen zu vermitteln. Das war bereits vor sieben Jahren. Die Gesundheitsreform, ein für die Versicherten finanziell einschneidendes Ereignis, war für den 34-Jährigen schließlich der Auslöser, die

Sparidee ganz nach dem Motto „Geiz ist geil“ in die Tat umzusetzen. Dabei dienten ihm die regelrecht boomenden Online-Auktionshäuser als Vorlage – kein Wunder also, dass seit Januar neben Bundesliga-Tickets und Motoryachten auch Kronen, Brücken und Co. ganz bequem im Internet er- und versteigert werden können. Unter www.2te-zahnarztmeinung.de hat Lehmann ein Marktforum geschaffen, von dem sicherlich einige sparwütige Patienten schon lange geträumt haben. Der Auktionsablauf ist ganz einfach: Der Patient registriert sich und gibt Befunde und Kostenvorschlag seines Zahnarztes ein. Andere Zahnärzte aus der Region geben daraufhin ihre günstigeren Angebote ab. Nach Ablauf der Auktionszeit muss sich der Auktionator für

eines der drei günstigsten Angebote entscheiden, 2te-zahnarztmeinung.de schließlich stellt dann den Kontakt zum entsprechenden Zahnarzt her. Einer Behandlung steht nun – zumindest was den Preis angeht – nichts mehr im Wege. Die 2,50 € Registrierungsgebühr, die der Patient obligatorisch lohnen muss, zahlen sich nach Ansicht Lehmanns aus. Im Durchschnitt liege die Ersparnis bei rund 25%. Trotz dessen gewinne nicht automatisch der billigste Anbieter, betont der Kaufmann. Auch die Leistung des Zahnarztes entscheidet. Dafür sorgt ein Bewertungssystem, das der Patient, sofern der spezielle Arzt zuvor bereits von anderen Patienten bewertet wurde, bei seiner Entscheidung für einen Zahnarzt mit heranziehen kann. Für die Schnäppchenjäger un-

ter den Versicherten ist der Online-Marktplatz sicherlich einen Besuch wert – auch und gerade weil dieser unweigerlich die Gesundheitsleistung auf den Preis reduziert. Denn eines ist klar: Es liegt in der Natur von Auktionsgemeinschaften, sich hauptsächlich über Preise zu definieren. Und schließlich könnte der Patient die Katze im Sack kaufen, muss er sich – sofern noch keine Bewertung des entsprechenden Zahnarztes vorliegt – allein vom Preis leiten lassen. Während sich nämlich die „Offliner“ auf die Erfahrungen anderer bei ihrer Zahnarzt-Wahl stützen, wird der Auktionator auch bei einem späteren Gespräch mit

dem auserkorenen Zahnarzt kaum dessen Kompetenz abschätzen können. Für Zahnärzte bietet sich nach Lehmann

bauen. „Einige Zahnärzte finden es super“, so Lehmann, „doch es gibt auch welche, die sich nicht gerne in die Karten schauen lassen und die Aktion ablehnen.“ Auf konkrete Gründe, warum manche Zahnärzte die Auktion ablehnen, geht der Portalgründer jedoch nicht ein. Zweigeteilt sei auch die Meinung unter den Dentalaboren über das neue Portal, so Lehmann. Während die einen darin eine Chance sehen, mit ihrem Zahnarzt zusätzliche Patienten zu akquirieren, hätten andere Angst vor einem Wettbewerbs- und Preiskampf. Und das zu Recht, wird über einen Preiskampf – und dies fernab körperlicher Präsenz – der Qualitätsgedanke in der Zahntechnik ausgehöhlt. **ZT**



Unter www.2te-zahnarztmeinung.de haben Zahnärzte mit günstigen Angeboten und guter Leistung die besten Aussichten, einen Auftrag für eine Zahnersatzbehandlung zu ersteigern.

ANZEIGE



ALLERGIEPROBLEME?
Methylmetacrylat- und monomerfreie
Prothesenkunststoffe!

PURAN HC Einkomponenten-Prothesenmaterial
Kein zusätzlicher Geräteaufwand zur Verarbeitung. Nur Kuvette-Topf.

PURAN CC zur Verarbeitung in der Gießtechnik,
für Unterfütterungen und Reparaturen



500 g Dose PURAN HC € 89,-
500 g/500 ml PURAN CC € 189,-

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Verlag
Verlagsanschrift:
Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: kontakt@oemus-media.de

Chefredaktion
Roman Dotzauer (rd)
Betriebswirt d. H.
(v.i.S.d.P.)
Tel.: 03 71/52 86-0
E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de

Dirk Hein (dh)
(Assistenz Chefredaktion)
Tel.: 03 71/52 86-0
E-Mail: dirk_hein@web.de

Redaktionsleitung
Cornelia Sens (cs), M.A.
Tel.: 03 41/4 84 74-1 22
E-Mail: c.sens@oemus-media.de

Redaktion
Katja Henning (kh)
(Redaktion)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
E-Mail: k.henning@oemus-media.de

Eva Christina Börner (eb), M.A.
(Redaktionsassistentin)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 06
E-Mail: e.boerner@oemus-media.de

Carsten Müller (cm), ZTM
Betriebswirt d. H.
(Ressort Wirtschaft)
Tel.: 03 41/69 64 00
E-Mail: Adentaltec@aol.com

Natascha Brand (nb), ZT
(Ressort Technik)
Tel.: 0 86 51/60 20 53
E-Mail: brand@dentalnet.de

Projektleitung
Stefan Reichardt
(verantwortlich)
Tel.: 03 41/4 84 74-2 22
E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Anzeigen
Lysann Pohlann
(Anzeigendisposition/
-verwaltung)
Tel.: 03 41/4 84 74-2 08
Fax: 03 41/4 84 74-1 90
ISDN: 03 41/4 84 74-31-1 40
(Mac Leonardo)
03 41/4 84 74-1 92 (Fritz-Card)
E-Mail: pohlann@oemus-media.de

Herstellung
Christine Noack
Tel.: 03 41/4 84 74-1 19
E-Mail: ch.noack@oemus-media.de

Kreditmaklereien abgelehnt

Zahnärzte werden nicht, wie ursprünglich zur Diskussion gestellt, als Vermittler von Krediten für Zahnersatz auftreten, sondern ihre Patienten lediglich auf entsprechende Angebote hinweisen

(kh) – Mit seiner Ankündigung, Zahnärzte würden künftig als Vermittler von Krediten für Zahnersatz auftreten, erntete Wilfried Beckmann, Präsident des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte (FVDZ), reichlich Kritik und trat zugleich eine Diskussion über Sinn und Unsinn von Krediten und all-gemein von Finanzierungsmöglichkeiten in der Zahnarztpraxis los. „Wir wollen verhindern, dass Patienten aus Geldnot auf nötige Behandlungen verzichten“, begründete der FVDZ-Präsident seinen Vorschlag Ende letzten Jahres. Für kreditfinanzierte Zahnbehandlungen gebe es schlichtweg „keinen Bedarf“, entgegnete das Gesundheitsministerium. Auf den Zeitpunkt der Äußerungen bedacht, nämlich kurz vor Einführung des neuen Festzuschuss-Systems, äußerte sich ähnlich die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV). „Wir haben immer wieder darauf hingewiesen, dass unsere Patienten auch mit den neuen Festzuschüssen in weit über 90 % der Fälle nicht höher belastet werden als bisher“, sagte KZBV-Chef Jürgen Fedderwitz. Die Äußerungen Beckmanns konnte Fedderwitz zum damaligen Zeitpunkt daher nur als „unpassend und überflüssig“ bezeichnen. Und tatsächlich, es schien ein

wahrhaft ungünstiger Zeitpunkt hinsichtlich der noch offenen Ängste und Fragen der Bevölkerung zur Festzuschussregelung zu sein. Trotzdem

multierte, doch aber „höherwertige“ Versorgungsformen für alle zugänglich zu machen. So sieht es auch Dr. Wolfgang Schmiedel, Präsident der Zahnärztekammer Berlin, der die Ratenzahlungsangebote der Zahnarztpraxen ausdrücklich unterstützt: „Es würde zu einer Zweiklassen-Medizin führen, wenn Zahnarzt und Patient nicht selbst einen Weg finden und gehen können, der auch nicht ganz so betuchten Patienten die von ihnen



sollte man den Vorstoß Beckmanns nicht gleich als Angriff auf das neue System werten. Denn genauso wie beim prozentualen System wird der Patient in Zukunft umso tiefer in die eigene Tasche greifen müssen, je aufwändiger die Behandlung ist. Deshalb liegt der Knackpunkt der Diskussion wohl eher darin, wenn nicht „nötige“, wie es Beckmann for-

gewünschten schönen Zähne oder aufwändige vorbeugende Zahnbehandlungen ermöglichen.“ Kreditmaklereien seien jedoch etwas anderes und würden seitens der Zahnärztekammer Berlin als berufsfern abgelehnt, so Schmiedel weiter. Doch auch dieser Punkt konnte geklärt werden. So treten Zahnärzte laut Angaben des FVDZ-Sprechers nicht als Kreditvermittler auf, sie sollen lediglich auf das Angebot hinweisen. Abgewickelt werden sollen die Darlehen von der VZD Finanzservice GmbH, einer Tochtergesellschaft des FVDZ, die zu diesem Zweck einen entsprechenden Vertrag mit dem Postbank-Anleger DSL-Bank abgeschlossen hat. Finanziert würden Summen zwischen 1.000 und 10.000 Euro, in bestimmten Fällen sogar 20 % günstiger als marktüblich. **ZT**

ZT Kurznotiert

Die Kosten für eine Zahnersatzbehandlung sollten sich die Patienten vorab von der Krankenkasse prüfen lassen. Denn alle Extras, die über die Regelversorgung hinausgehen, dürfen Zahnärzte seit Beginn des Jahres zu höheren Gebührensätzen wie auch bei den Privatpatienten abrechnen. Die Heil- und Kostenpläne sollten deshalb der Kasse zur Prüfung vorgelegt werden. Auf Empfehlung der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen hin könne es sich zudem lohnen, zum Vergleich einen zweiten Heil- und Kostenplan von einem anderen Zahnarzt erstellen zu lassen. (zahn-online)

Dr. Jürgen Fedderwitz wurde mit überzeugender Mehrheit zum neuen Vorstandsvorsitzenden der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) für die nächsten sechs Jahre gewählt. Als Stellvertreter wurden Dr. Günther Buchholz sowie Dr. Wolfgang Eßer gewählt. Der neue Vorstand wird seine Funktion hauptamtlich ausüben. Bisher waren Vorstandsmitglieder der KZBV ehrenamtlich tätig. Durch die Gesundheitsreform sind nun jedoch alle kassenärztlichen Vereinigungen verpflichtet, hauptamtliche Vorstände zu installieren. (zahn-online)

Patienten haben kein Interesse an einer Bescheinigung über Leistungen, die Ärzte in der Praxis für sie erbringen. So liegt nach Berechnungen der Deutschen Angestellten Krankenkasse (DAK) die Zahl der Versicherten, die eine Patientenquittung anfordern, deutlich unter 0,5 %. Auch die Innungskrankenkassen bescheinigen wenig Interesse an der Patientenbescheinigung. Das Bundesgesundheitsministerium (BMGS) indes sieht die Quittung noch nicht als gescheitert an. Sie müsse sich zunächst noch etablieren, so ein BMGS-Sprecher. Auch die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KBV) will noch nicht von einem Flop sprechen. (Ärzte Zeitung)

1,1 Milliarden Euro insgesamt haben die Patienten im Jahr 2004 an Praxisgebühr bezahlt. Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KBV) geht zudem davon aus, dass auf Grund der Praxisgebühr weniger Patienten als im Vorjahr zum Arzt gegangen sind. Geprüft werde noch, in welchem Umfang soziale Randgruppen auf den Arztbesuch verzichtet hätten. Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) indes schätzt, dass etwa 440 Millionen Euro allein für den zahnärztlichen Bereich von den Patienten an die Krankenkassen gezahlt wurden. (zahn-online)

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Die Beiträge in der „Zahntechnik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung der Redaktion. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Es gelten die AGB und die Autorenenrichtlinien. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Nachdrucke, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung.

ANZEIGE



Das ist die
Modellherstellung
Nr. 1!

Tel.: 03 27-85 86-0 • www.piel-dent.de