

„Die Direktverträge werden schlechtgeredet“

| Redaktion

Seitens der zahnärztlichen Standesvertretungen werden Selektiv-Verträge immer wieder kritisiert – vollkommen zu Unrecht, wie Friedrich Smaga meint. Der Diplom-Betriebswirt ist Leiter der Produktentwicklung bei der indento Managementgesellschaft, dem Anbieter des dent-net®-Netzwerkes. Er stand uns im Interview Rede und Antwort.

Herr Smaga, insbesondere von der KZBV, dem FVDZ und dem DAZ werden Selektiv-Verträge, wie die des dent-net®-Verbundes, besonders kritisch betrachtet. Woran liegt das und wie sehen Sie die Perspektiven dieser Selektiv-Verträge?

In einer Studie von Roland Berger Pharma & Healthcare wurde ermittelt, dass sich 93 Prozent aller Versicherten Wahltarife und mehrstufige Versor-



Friedrich Smaga

gungsmodelle wünschen und 83 Prozent waren der Meinung, der Gesetzgeber solle Anreize schaffen, um die Kosten medizinischer Versorgung zu senken. Aber nicht nur Patienten, sondern auch der Gesetzgeber wünscht sich seit Langem neue Versorgungsformen und mehr Wettbewerb. Das GKV Modernisierungsgesetz 2004 und das

Wettbewerbsstärkungsgesetz 2007 waren daher nur die logische Konsequenz und wichtige Schritte in der praktischen Umsetzung.

Nun ist es aber meist so, dass mehr Wettbewerb immer Gewinner und Verlierer impliziert. Die Gewinner sind hier sicher die verschiedenen Anbieter alternativer Versorgungsformen, Netzwerke und Rabattverträge etc. Das kollektive System wird das Nachsehen haben. Zu dieser Erkenntnis kommen übrigens auch viele Gesundheitssystem-Experten, wie zum Beispiel Prof. Dr. Amelung von der Medizinischen Hochschule Hannover.

Auf welchen Fakten stützt sich Ihre Einschätzung?

Seit 2004 hat sich die Anzahl der Einzelverträge jährlich verdoppelt. Bis Ende 2008 gab es schon fast 10.000 Einkaufsverträge mit einem Vergütungsvolumen von mehr als einer Milliarde Euro. Und diese Entwicklung geht kontinuierlich weiter. Dies ist unter anderem auch am Beispiel unseres dent-net®-Verbundes zu beobachten, an dem immer mehr Krankenkassen und Zahnärzte teilnehmen. Neben den vielen Betriebskrankenkassen, Innungskrankenkassen und der engen Zusammenarbeit mit Allgemeinen Ortskrankenkassen in Form exklusiver Rabattverträge konnte zuletzt die DAK als neuer Vertragspartner gewonnen werden. Dadurch können über 11 Millionen Versicherungsnehmer in Deutschland von den dent-net®-

Leistungen profitieren – Tendenz weiter steigend.

Die KZBV ist der Ansicht, dass die Teilnahme am dent-net®-Netzwerk für Zahnärzte mit Knebelverträgen verbunden sei. Können Sie dies nachvollziehen?

Keineswegs. Die standespolitischen Vertreter beurteilen in diesem Fall Vertragswerke, welche sie nie zu Gesicht bekommen haben. Alle Teilnehmer im Netzwerk partizipieren auf freiwilliger Basis. Die Verträge sind jederzeit kündbar, mit sehr kurzen Kündigungsfristen. Die Mantelverträge der KZVen können da als weitaus restriktiver angesehen werden. Und das sehen scheinbar auch viele Zahnärzte so. Dafür spricht allein schon unser Wachstum von zwei bis fünf Praxen pro Tag. Meines Erachtens hat die KZV keine wirklichen Argumente und versucht verzweifelt, ihr System gegenüber Netzwerk-Zahnärzten durchzusetzen.

Die Lage vieler Zahnärzte scheint prekär zu sein. Es ist die Rede davon, dass 30 Prozent der Praxen vor einer Insolvenz stehen. Wie sehen Sie das?

In der Tat ist der Druck für die Zahnärzte vielerorts extrem groß. Einen wesentlichen Grund dafür sehe ich aber auch darin, dass die KZVen „geschlafen haben“. Anstatt selbst marktfähige Produkte zu entwickeln, wurde und wird weiterhin zwanghaft versucht, den finanziellen Status quo zu halten.

Mediacenter

Wie beurteilen Sie die von den Ständes-vertretern so hoch gelobte „Einheit des Berufsstandes“?

Die gibt es doch schon längst nicht mehr. Mehrbehandlerpraxen, Kliniken oder medizinische Versorgungszentren verfolgen einfach andere Ziele als Einzelpraxen. Viele Zahnärzte wünschen sich mehr Unabhängigkeit, die sie durch die KZV beschnitten sehen. Das zeigen ja auch die überaus negativen Umfragewerte, denen zufolge die Hälfte aller aktiven Zahnärzte nicht hinter ihrer KZV stehen.

Angeblich ist beim dent-net®-Konzept keine freie Arztwahl gewährleistet. Wie beurteilen Sie dies?

Ich möchte nochmals darauf hinweisen, dass die Versicherten unserer Partnerkassen sich freiwillig mit einer Teilnahmeerklärung für eine zahnmedizinische Versorgung innerhalb des Netzwerkes entscheiden. Daher besteht auch hier weiterhin die freie Arztwahl für den Patienten. Es gibt ja nahezu flächendeckend sehr viele Zahnarztpraxen, die dent-net®-Leistungen anbieten. Hier verhält es sich ähnlich wie bei den Behandlungsschwerpunkten, wo der Patient eben auch schaut, welche Praxen eine spezielle Leistung anbieten und dann eine auswählt.

Es wird behauptet, dass das dent-net®-Konzept nur für Regelleistungen gilt. Ist das richtig?

Nein, natürlich nicht. Auch bei außervertraglichen Leistungen werden deutliche Kostenreduzierungen bei der Zahntechnik und der zahnärztlichen Behandlung angeboten. Darüber hinaus wird von der Mehrzahl der Partnerkrankenkassen die PZR erstattet.

Es wurde Ihnen bereits vorgeworfen, dass die Selektiv-Verträge von dent-net® nur einen Anbieter begünstigen, quasi als Monopolist...

Nein, es gibt öffentliche, zeitlich limitierte Ausschreibungen wie in vielen anderen Märkten auch. Grundsätzlich kann hier jeder partizipieren.

Es steht auch immer wieder im Raum, dass Netzwerk-Zahnärzte durch den Druck der Partnerkassen damit rechnen

müssen, zukünftig weitere finanzielle Zugeständnisse machen zu müssen.

Da wird ganz offensichtlich versucht, das Konzept schlechtzureden. Das Netzwerk funktioniert natürlich nur – und das übrigens schon seit Jahren –, wenn alle Beteiligten die Möglichkeit haben, Vorteile zu generieren. Sonst würde man die Teilnehmer und Vertragspartner ja ganz schnell wieder verlieren. Die kurzen Kündigungsfristen sprach ich ja bereits an. Und die kontinuierliche Zunahme von Krankenkassen und Zahnärzten, die am dent-net®-Verbund teilnehmen, spricht wohl für sich.

Die KZVen behaupten, dass sich geringere Kosten und eine höhere Qualität meist ausschließen.

Ich frage Sie ernsthaft, glauben Sie wirklich, dass wir mit über 50 gesetzlichen Krankenkassen mit einem Versichertenpool von über 11 Millionen kooperieren würden, wenn unserer Qualität nicht den deutschen Qualitätsstandards entsprechen würde?

Verschaffen sich die an dent-net® teilnehmenden Krankenkassen wie die DAK durch Kosteneinsparungen nicht einen unfairen Wettbewerbsvorteil?

Es geht der DAK und den anderen Kassen in erster Linie um marktfähige Preise. Zum Teil versorgen Zahnärzte derzeit nur 50 Prozent der genehmigten HKPs. Es gibt also eine zunehmende Unterversorgung der Patienten, die in Zukunft weit höhere Kosten verursachen würde. Mit neuen Versorgungsformen, wie sie im Netzwerk angeboten werden können, lässt sich dem entgegensteuern – zum Wohle aller.

Herr Smaga, vielen Dank für das Gespräch.

kontakt.

Indento GmbH

Bonsiepen 6–8
45136 Essen
Tel.: 02 01/7 49 99-6 00
E-Mail: info@indento.de
www.indento.de

Sehen, was läuft – täglich neu!

Fernsehen war gestern, TV läuft heute im Internet. Rund um die Uhr, hochauflösend, rasend schnell.



Einsatz für Agent Bonding! Doch zum Glück hat er die Lizenz zum Lichthärten – mit Bluephase von Ivoclar Vivadent. Kabellos und mit verkürzter Belichtungszeit – eine LED für jeden Einsatz und jede Indikation. Bluephase mit Breitbandspektrum härtet alle Materialien aus.



In diesem Trainingsvideo von BriteSmile – der schonenden, sicheren und professionellen Zahnaufhellungsmethode – lernen Sie, wie Sie zu einem überzeugenden Bleaching-Ergebnis kommen. Punkt für Punkt wird jeder Arbeitsschritt ausführlich erläutert.



Das Entfernen interdentaler Plaque ist der Schlüssel zu wirkungsvoller Mundhygiene. Mit der Waterpik-Munddusche wird der Plaque-Biofilm wesentlich effektiver entfernt – was in einer Vielzahl an unabhängigen wissenschaftlichen Studien auch nachgewiesen werden konnte.

Ihr Film auf ZWP online.

www.zwp-online.info