

„Wir dürfen uns nicht spalten lassen“

Öffentlichkeitsarbeiter diskutieren über Selektivverträge – Lob für Kurs der KZVB

Das heiße Eisen Selektivverträge packten die Öffentlichkeitsarbeiter der KZVen und der Zahnärztekammern bei ihrer Koordinierungskonferenz an, die Ende Februar in Frankfurt am Main stattfand. Dabei wurde klar, dass die Zahnärzteschaft eines ganz sicher nicht will: sich auseinanderdividieren lassen.

Der Vorsitzende des Vorstands der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) Dr. Jürgen Fedderwitz merkte an, dass es KZVen gebe, die die neu geschaffenen gesetzlichen Möglichkeiten kategorisch ablehnen. Andere dagegen, allen voran die KZV Bayerns (KZVB), sähen darin eine Chance, die es zu nutzen gelte. Sie agierten sozusagen „proaktiv“, um dadurch anderen zuvorzukommen.

Dr. Wolfgang Eßer, stellvertretender Vorsitzender der KZBV, hält den Kurs der KZVB für vorbildlich. „Das ist in Sachen Verträge sicher die aktivste KZV“, erklärte Eßer und schilderte dann die Details der bayerischen Verträge. Sie stünden im Gegensatz zu den Verträgen, die einige Krankenkassen mit diversen Managementgesellschaften geschlossen haben, allen Zahnärzten offen. „Als Add-On-Verträge bringen sie zusätzliches Geld ins System und verbessern dadurch die wirtschaftliche Basis der Praxen“, lobte Eßer.

Buchstäblich in die Höhle des Löwen wagte sich Jochen Gabriel, der in der DAK-Zentrale in Ham-

burg für den Bereich Zahnmedizinische Versorgung zuständig ist. Er hat den umstrittenen Vertrag zwischen der DAK und der Indento GmbH mit ausgehandelt (BZB berichtete). Der Kassenfunktionär machte aus den wahren Absichten der DAK keinen Hehl: „Wir stehen im Wettbewerb und wollen unseren Marktanteil ausbauen.“ Insbesondere die Wortwahl des Juristen ließ tief blicken. Seine Versicherten bezeichnete er konsequent als „Kunden“. Und einige dieser Kunden seien nun einmal sehr „preisreagibel“. Auch für sie müsse die Kasse ein Angebot bereithalten. Dazu zähle „Zahnersatz zum Nulltarif“, wie ihn Indento über seine Dentnet-Zahnärzte anbiete. Dass es sich dabei ausschließlich um Auslandszahnersatz aus Fernost handelt, spielt für Gabriel keine Rolle. Den Anteil der Patienten, die von derartigen Angeboten Gebrauch machen, schätzt die DAK auf fünf bis zwölf Prozent. Umgekehrt gebe es natürlich auch sehr leistungs- beziehungsweise qualitätsorientierte Patienten. Für diese müsse man andere Pakete schnüren. Grundsätzlich seien die KZVen aus Sicht der DAK „erwünschte Premiumpartner“. Allerdings müssten die sich klar werden, wie sie zu neuen Vertragsformen stehen. Er vermisse hier eine einheitliche Linie.

„Wir dürfen nicht das gleiche Schicksal erleiden wie der Bauernverband“, meinte Dr. Jürgen Fedderwitz in der anschließenden Diskussion. Dieser Berufsstand sei heute in viele Einzelgruppierungen zerfallen, was seine Position deutlich geschwächt habe. Auch Dr. Werner Baumgärtner, Vorsitzender des Bundesverbands der MEDI-Genossenschaften, sieht in der Geschlossenheit der Zahnärzte einen großen strategischen Vorteil gegenüber den Ärzten. Selektivverträge, wie sie die Hausärzte mit den Krankenkassen abgeschlossen hätten, seien für die Zahnärzte wohl nicht der richtige Weg. „Dagegen spricht schon der wesentlich höhere Anteil an Privatleistungen“, so der Allgemeinarzt. Add-on-Verträge nach dem Vorbild der KZVB, die den Praxen zusätzliches Geld bringen, begrüßte dagegen auch der Hausarztvertreter.



Foto: Jana Zardow

Tobias Horner und Leo Hofmeier (v.l.) vertreten die KZVB bei der Koordinierungskonferenz für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeiter in Frankfurt am Main. Die Ergänzungsverträge, die die KZVB abgeschlossen hat, stießen bei dem Treffen auf positive Resonanz.

Leo Hofmeier
Tobias Horner

Bundeszahnärztekammer: Klares Nein zu Selektivverträgen aller Art

Während die Repräsentanten der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung zum Auftakt der Koordinierungskonferenz Presse- und Öffentlichkeitsarbeit klar gemacht hatten, dass man bei der Positionierung zu Selektivverträgen noch auf der Suche sei, vertrat der Präsident der Bundeszahnärztekammer, Dr. Peter Engel, in seinem Vortrag eindeutig den Standpunkt: Nein zu Selektivverträgen aller Art!

Patient als effizienzstörender Faktor

Verträge wie der „Indento-Vertrag“ der Deutschen Angestellten-Krankenkasse, die als eine der größten Krankenkassen als erste Ersatzkasse einen bundesweiten Selektivvertrag im zahnärztlichen Bereich geschlossen hat, sehen den Kunden, den Patienten, eher als „effizienzstörender Faktor“, so Engel in seinem Vortrag zum Thema „Die Öffnungsklausel – Präjudizierender Faktor für Selektivverträge“.

Auch die privaten Krankenversicherungen (PKV) werden initiativ. Dr. Peter Engel sparte nicht mit Kritik: „Die PKV macht ein knallhartes Geschäft nach Soll und Haben. PKV-Verbandsdirektor Dr. Volker Leienbach streitet vehement für eine Öffnungsklausel in einer neuen GOÄ und GOZ. Sie spielt eine wichtige Rolle als Kostendämpfungsinstrument in der Strategie der PKV.“

Vorgeschobene Qualitätsdiskussion

Die Kosten für Zahnbehandlungen spielen dabei keine vorrangige Rolle. Vielmehr werde die Diskussion über die GOZ eher vorgeschoben, um die ärztlichen Honorare weiter abzusenken. Außerdem kritisierte Engel, dass die PKV die Diskussion um die Kostenentwicklung eng mit dem Thema Qualität verbinde: „Wir sind als Zahnärzte in unserer freiberuflichen Berufsausübung den Patienten verpflichtet. Wir verlieren unsere Patienten, wenn die Qualität nicht stimmt. Die Qualitätsdiskussion der PKV ist

vorgeschoben.“ Ferner warnte Engel vor einer Aushöhlung der GOZ. Die freie Arztwahl werde bedroht, ebenso die Therapiefreiheit. Die PKV nütze die Bemühungen von Ärzten oder Zahnärzten um eine angemessene neue GOÄ oder GOZ aus, führe aber über die Hintertür der Öffnungsklausel Discountmedizin ein. Die Öffnungsklausel werde auch präjudizierende Wirkung auf den GKV-Bereich haben.

Selektivverträge: Es geht nur ums Geld

Dr. Dietmar Oesterreich, Vizepräsident der BZÄK, warnte in seinem Vortrag „Deprofessionalisierungsgefahren durch Selektivverträge“ ebenfalls sehr deutlich. Bei den Selektivverträgen sei Qualität egal. Es gehe nur ums Geld. „Wir müssen eine Wertediskussion im Berufsstand führen. Die kollektive Identifikation muss gestärkt werden“, so Oesterreich. Die Identifikation des einzelnen Kollegen mit dem Berufsstand ist nicht nur ein wichtiger Baustein des eigenen Erfolges. Sie diene auch der positiven öffentlichen Wahrnehmung der Zahnärzteschaft in der Gesellschaft.

Kunde oder Patient

„Wer hat Angst vorm schwarzen Mann? – Selektivverträge in der zahnmedizinischen Versorgung“ lautete das Thema der Koordinierungskonferenz. Es ist angelehnt an ein Fangenspiel für Kinder. Dort lautet die Antwort „Dann laufen wir davon!“ – Davonlaufen kann die Zahnärzteschaft nicht. Im Bereich der gesetzlichen Krankenversicherung sind die Selektivverträge bereits angekommen. Richtschnur aber wird jetzt und in Zukunft sein (müssen): Für Zahnärzte sind Patienten keine Kunden. Die Krankenversicherer, egal ob gesetzlich oder privat, aber sehen sie (nur?) als Kunden – und genau das ist das Problem.

Isolde M. Th. Kohl



Dr. Peter Engel (rechts) und Dr. Dietmar Oesterreich warteten in ihren Vorträgen vor Selektivverträgen.



Dr. Christian Öttl, Co-Referent Public Relations/Neue Medien der BLZK, und Isolde M. Th. Kohl, GB Kommunikation der BLZK