

Vorsicht vor Einzelverträgen

Zahnarztnetzwerke intensivieren Marketingaktivitäten

Die Corona-Pandemie hat in vielen Praxen zu erheblichen Umsatzeinbußen geführt. Diverse „Zahnarztnetzwerke“ versuchen das offensichtlich auszunutzen. Es häufen sich Berichte von Zahnärzten, die Besuch von Vertretern dieser Netzwerke bekommen haben. Mit dem Versprechen, gesetzlich versicherte Patienten „zugewiesen“ zu bekommen, versuchen sie, die Vertragszahnärzte zur Teilnahme zu überreden.

Vor allem Zahnersatzbehandlungen sind Gegenstand der Aktivitäten dieser Netzwerke. Patienten locken sie mit „Zahnersatz zum Nulltarif“, günstigen Implantaten und professionellen Zahnreinigungen.

Besonders dreist: Auch einige gesetzliche Krankenkassen beteiligen sich an diesem Preiswettbewerb. Die dafür gewählten Konstruktionen sind oft undurchschaubar. Eine Krankenkasse schaltete eine Managementgesellschaft ein. Diese schließt mit Vertragszahnärzten Einzelverträge ab, in denen sie sich verpflichten, Leistungen zu den vereinbarten Konditionen zu erbringen. Das Honorar der Krankenkassen wird dann über die Managementgesellschaft direkt an den Zahnarzt ausbezahlt.

Jeder Kollege, der über den Abschluss eines solchen Einzelvertrags nachdenkt, sollte sich der Risiken bewusst sein:

- Die Abrechnung der Leistungen erfolgt nicht über die KZVB, auch nicht über die Krankenkasse, sondern unmittelbar über die Managementgesellschaft. Die Vergütung erfolgt nach Pauschalen, die bei Zahnersatz nicht höher sind als die Festzuschüsse.
- Der Vertragsabschluss ist nicht kostenlos. Die Managementgesellschaften wollen einen Gewinn erwirtschaften und fordern ähnlich wie ein Factoring Unternehmen einen Obolus. Dieser beträgt bis zu drei Prozent des Honorars (die KZVB berechnet 1,3 Prozent!). Einsparungen erzielt die Management-



Der Autor ist stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der KZVB.

gesellschaft vor allem bei den zahntechnischen Leistungen. Deshalb dürfen die Zahnärzte nicht mit ihrem gewohnten Zahntechniker zusammenarbeiten. Sie müssen vielmehr ein vorgeschriebenes Labor beauftragen, das ebenfalls einen Vertrag geschlossen hat und oftmals Auslandszahnersatz liefert.

- Sofern im Vertrag auch die Professionelle Zahnreinigung als Leistung vorgeschrieben ist, wird diese ebenfalls pauschal vergütet. Der KZVB liegt ein Vertrag vor, in dem die Pauschale 50 Euro beträgt! In welcher Praxis ist das kostendeckend?
- Die Gewährleistungspflicht wird häufig von zwei Jahren auf bis zu fünf Jahre verlängert.
- Bei Meinungsverschiedenheiten zwischen Behandler und Patient gibt es im vertragszahnärztlichen Bereich ein umfangreich beschriebenes Verfahren mit Gutachten und Obergutachten beziehungsweise Prothetik- und Prothetikeinigungsausschuss. Diese Verfahren stehen Ihnen im Rahmen eines solchen Verfahrens nicht zur Verfügung. Der Zahnarzt steht alleine da und verpflichtet sich in dem uns vorliegenden

Vertrag dazu, höchstens zwei Nachbesserungsversuche durchzuführen. Dies ist eine deutliche Einschränkung der von der Rechtsprechung vorgegebenen Rechte des Behandlers. Sofern beim zweiten Nachbesserungsversuch die Nachbesserung nicht gelingt, muss die Vergütung zurückbezahlt werden. Dabei wird nicht nach dem Verschulden des Zahnarztes gefragt.

- Interessant ist bei manchen Netzwerken die Risikoverteilung. So heißt es, dass im Innenverhältnis zum zahntechnischen Labor derjenige die Kosten trägt, in dessen Verantwortungsbereich der Mangel folgt. Im Zweifel erfolgt eine Kostenteilung! Damit erhält die Krankenkasse stets ihr gezahltes Honorar zurück.
- Besteht keine Einigkeit zwischen den Beteiligten, soll der Medizinische Dienst der Krankenkasse die Expertise hierzu liefern. Das einvernehmlich bestellte Gutachterverfahren bleibt außen vor.

Der Preis für die versprochene, aber keinesfalls garantierte Zuweisung von Versicherten der teilnehmenden Krankenkasse ist hoch. Und derartige Verträge bergen ein weiteres Risiko in sich. Der Berufsstand soll gespalten, die sogenannten Kollektivverträge ausgehebelt werden. Doch gerade der Kollektivvertrag sorgt dafür, dass den Krankenkassen die Gesamtheit der Vertragszahnärzteschaft gegenübersteht. Sie wird durch die Kassenzahnärztliche Vereinigung vertreten, die die Vergütungsverhandlungen führt und die Zahnärzte bei Auseinandersetzungen mit den Krankenkassen unterstützt. Jeder Kollege sollte sich also gut überlegen, ob er nach einem Strohhalm greift, der ihm letztlich mehr schaden als nutzen kann. Auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten!

Dr. Rüdiger Schott