



Gabriele Bengel
Geschäftsführerin
to:dent.ta GmbH

3... 2... 1... MEINS! ERSTEIGERN SIE AUCH HEIL- UND KOSTENPLÄNE?

WAS EINE AUKTION IST, WEISS WOHL JEDER. UND GANZ VIELE KENNEN UND NUTZEN EBAY. DOCH WIE FUNKTIONIERT DIE VERSTEIGERUNG VON HEIL- UND KOSTENPLÄNEN? WAS MUSS DER PATIENT DAFÜR TUN? WIE VIEL LÄSST SICH DABEI WIRKLICH SPAREN?

Text/Bild Gabriele Bengel/Fotolia



Diesen Fragen wollte ich schon seit geraumer Zeit nachgehen. Meine berufliche Neugier ist groß. Und als mein Zahnarzt mir bei der letzten Untersuchung mitteilte, dass ich zwei neue Inlays brauche und mir für meinen Wunsch, einen Frontzahn zu „verschönern“, eine „Restauration mit Kompositmaterialien in Adhäsivtechnik“ empfahl, war der Zeitpunkt gekommen, die „2te ZahnarztMeinung“ auszuprobieren – eine Plattform, die am 1. Januar 2005 als Auktionsportal für Zahnersatz online ging. Der Heil- und Kostenplan bezifferte meine Behandlung mit rund 2.200 Euro, die Hälfte davon waren Material- und Laborkosten.

DEUTSCHE AUF SCHNÄPPCHENJAGD

Schnäppchenjäger gibt es in Deutschland viele. Und das sind nicht nur Menschen, die mit einem geringen Einkommen klarkommen müssen. „Geiz ist geil“ lautet schon seit etlichen Jahren die Devise. Elektroartikel kaufen wir beim Discounter – weil wir ja nicht blöd sind. Und was ist, wenn es um unsere Gesundheit geht? Auch da wird offensichtlich auf den Preis geschaut. Fertige Lasagne für 99 Cent – geil! Erfahren wir dann, dass Pferdefleisch statt Rindfleisch verwendet wurde, sind wir natürlich empört – zumindest ein paar Tage lang. Dann greifen wir wieder zu Billigprodukten. Warum also nicht auch nach Schnäppchen suchen, wenn es um unsere Zähne geht? Schließlich gibt es bereits viele Krankenkassen, die für die Plattform „2te ZahnarztMeinung“ werben.

FÜR PATIENTEN GANZ EINFACH

Für mich war es ganz einfach, die Plattform auszuprobieren. Nach der online-Registrierung legte ich mir unter einem Phantasienamen ein Konto an und tippte meinen Heil- und Kostenplan ein. Bis zu zehn Positionen können direkt eingegeben werden. Für umfangreichere Behandlungen kann man seinen Heil- und Kostenplan faxen. Dann übernimmt das Servicebüro die Eingabe. Ich habe mein Geschlecht anzugeben, die Altersgruppe, zu der ich gehöre, die Postleitzahl meines Wohnortes und die Entfernung, die ich für eine günstigere Behandlung in Kauf nehmen würde. Das war dann auch schon alles.

Nachdem ich die Eingabe abgeschlossen hatte, wurde ich aufgefordert, 5 Euro zu überweisen. Nach Geldeingang wurde mein Heil- und Kostenplan zur Auktion freigegeben. Sieben Tage lang hatten nun Zahnärzte, die auf „2te ZahnarztMeinung“ registriert sind, die Möglichkeit, ein Angebot zu machen. Ich bleibe dabei anonym.

ZWEI ANGEBOTE ZUR AUSWAHL – ÜBERRASCHEND GÜNSTIG

Am Ende der Auktionszeit bekam ich zwei Angebote: Beide Zahnärzte wiesen 400 Euro als eigenes Honorar aus. Hinzu kamen beim einen 585 Euro Material- und Laborkosten, beim anderen 800 Euro. Die Ersparnis betrug also insgesamt zwischen rund 1.000 Euro und 1.200 Euro. Der eine Zahnarzt ist nur 10 Kilometer von meinem Wohnort entfernt,

der andere 30 Kilometer. So, wie der bietende Zahnarzt meinen Namen nicht erfahren hatte, so wusste auch ich nicht, welche Praxen die Angebote abgegeben hatten.

VORTEIL FÜR ZAHNARZTPRAXEN

Mein Fazit für Zahnarztpraxen: Die „2te ZahnarztMeinung“ bietet Zahnärzten die Möglichkeit, neue Patienten zu gewinnen. Dadurch, dass die bietenden Zahnärzte erfahren, ob der „Versteigerer“ gesetzlich oder privat versichert ist, können Zahnarztpraxen gezielt entscheiden, ob sie ihren Patientenstamm mit privaten oder gesetzlich Versicherten erweitern wollen. Was sie nicht sehen können, ist, ob der gesetzlich Versicherte eine Zahnzusatzversicherung hat oder nicht.

Mit einer guten Zahnzusatzversicherung avancieren gesetzlich Versicherte zu Privatpatienten. Allerdings werden wohl die meisten „Versteigerer“ neben der gesetzlichen Grundversorgung keine weitere Absicherung haben. Denn wenn jemand 80 bis 90 Prozent der Kosten von einer privaten Zusatzversicherung erstattet bekommt, dann hat er deutlich weniger Motivation, die „2te ZahnarztMeinung“ überhaupt zu nutzen.

SPAREN ODER TREU SEIN?

Die Plattform bietet mir zwei Möglichkeiten: Entweder ich klicke auf einen der bietenden Zahnärzte. Dann erfahre ich Name

und Anschrift der Praxis, parallel bekommt der Zahnarzt meine Daten. Oder ich bekenne, dass ich die Plattform „nur zum Preisvergleich“ nutzen wollte. Dann wird die Auktion geschlossen und beide – „Versteigerer“ und Zahnarztpraxis – bleiben anonym. Ich musste mich also entscheiden. Und ehrlich gesagt – zumindest die Preisunterschiede bei den Material- und Laborkosten brachten mich ins Grübeln.

Nun – ich wollte meine berufliche Neugier befriedigen – und das ist mir gelungen. Außerdem bin ich „altmodisch“: Seit zwanzig Jahren lasse ich mich in der gleichen Praxis behandeln. Ich fühle mich dort gut aufgehoben und habe Vertrauen zu meinem Zahnarzt. Und da ich gut versichert bin, werde ich jetzt auch die Auktionsangebote nicht nutzen, um mit meinem Zahnarzt um einen günstigeren Preis zu feilschen. Ich bin doch nicht blöd, oder? *DB*

Für Fragen, Anregungen und Themenwünsche steht Gabriele Bengel gerne zur Verfügung.

—

SIE ERREICHEN SIE PER EMAIL

Gabriele.Bengel@todentta.de

—

INTERNETADRESSE

www.todentta.de

Anzeige

DENTALPOINT AG