

## ERGO Direkt und der Zahnkosten-Optimierer – Wunderwaffe gegen hohe Zahnarztrechnungen?

**„Mit dem Zahnkosten-Optimierer von ERGO Direkt Versicherungen können Sie bis zur Hälfte Ihrer Zahnarztkosten sparen“, so die allgemein bekannte Werbung. Ist das tatsächlich so einfach und kostensparend?**

**„Mit dem Zahnkosten-Optimierer von ERGO Direkt Versicherungen können Sie bis zur Hälfte Ihrer Zahnarztkosten sparen“, so die allgemein bekannte Werbung. Ist das tatsächlich so einfach und kostensparend?**

Fotolia 452736805 - Zahnkosten-Optimierer steht das Portal

© CandyBox Images - Fotolia.com [www.2te-zahnarztmeinung.de](http://www.2te-zahnarztmeinung.de).

Dort findet man zahlreiche weitere Krankenkassen, die als Partner-Krankenkassen – zusammen mit der ERGO Direkt – gelistet sind. Nach einer Registrierung auf dem Portal wird der vorliegende Kostenvoranschlag anonym eingestellt. Die Daten können einfach und unkompliziert von dem Kostenvoranschlag übertragen werden.

ERGO Direkt bietet es nicht nur seinen Kunden an, sondern auch allen anderen Interessierten, den Kostenvoranschlag für den Patienten auf dem Portal einzustellen. Dafür muss lediglich eine [Vereinbarung](#) zusammen mit dem Kostenvoranschlag eingereicht werden.

Ein Leser hat uns seine Erfahrungen geschildert. Herr Michael Schulz (Name geändert) hatte sich zum Jahresende 2012 auf [www.2te-zahnarztmeinung.de](http://www.2te-zahnarztmeinung.de) registriert. „Der Ablauf war recht einfach, nach einer Registrierung wurden 7,50 € erhoben und danach konnten die Daten des vorliegenden Kostenvoranschlags unkompliziert übertragen werden. Die über die Auktion zu unterbietenden Gesamtkosten lagen bei rd. 6.000,00 €. Erst nach einigen Tagen kam das erste Angebot mit einer Ersparnis in Höhe von rd. 500,00 €, das zweite Angebot dann mit einer Ersparnis von rd. 1.200,00 € und das letzte Angebot, kurz vor dem Ende der Auktion, mit einer Ersparnis in Höhe von rd. 1.500,00 €“, wie Herr Schulz berichtet.

Jedem Nutzer der Auktion – die insgesamt über 10 Tage läuft - wird versichert, dass seine Daten nur anonym veröffentlicht werden. Das gilt umgekehrt übrigens auch. Der Zahnarzt bleibt ebenfalls völlig unbekannt und erscheint nur über ein Pseudonym. Dazu erscheinen zwar einige Informationen zur Person und zur Praxis, doch eine Meinung über den Zahnarzt und seine Praxis kann sich der Patient z.B. durch den Besuch der Webseite, anderen Empfehlungen oder Recherchen nicht verschaffen. Die Entscheidung, welches Angebot angenommen wird, kann also nur nach den anonymen Angaben zur Praxis und natürlich in erster Linie über den Preis getroffen werden. Am Ende der Auktion muss der Patient sich für ein Angebot entscheiden und nur zu diesem Angebot werden ihm dann auch die Daten des Zahnarztes freigeschaltet. Alle anderen Angaben oder Angebote sind dann hinfällig.

„Natürlich habe ich mich für den Zahnarzt mit der höchsten Ersparnis entschieden. Bevor ich mich mit dem Zahnarzt in Verbindung setzen konnte, kam bei mir schon ein Anruf aus der Zahnarztpraxis, zwecks Terminvereinbarung, an. Die haben es aber eilig, waren meine ersten Gedanken. Der dann wahrgenommene Termin hat mich sehr an meiner Entscheidung, den Zahnkosten-Optimierer zu nutzen, zweifeln lassen. Als ich die Praxis betrat, war in mir kein gutes Gefühl. Nur eine Sprechstundenhilfe oder Zahnarthelferin, die für alles zuständig war. Zwischen der Behandlung bzw. Untersuchung ein kurzer Gang zum Telefon, ein Griff zu den Akten oder das Öffnen der Tür für den nächsten Patienten, waren scheinbar Normalität. Die Räumlichkeiten entsprachen alles anderem als dem, was ich mir unter einer normalen Zahnarztpraxis vorgestellt habe. Ich stellte mir schnell die Frage, ob da der Zusammenhang für die Ersparnis zu suchen ist?

Der Arzt wollte dann auch gleich mit einem operativen Eingriff beginnen“, berichtet Herr Schulz.

Sein Unwohlsein hat aber dazu geführt, dass er einen sofortigen Behandlungsbeginn abgelehnt hat. Seine Krankenkasse wollte außerdem noch einen Gutachter einschalten, der ihm dann – glücklicherweise – eine weitere Meinung verschafft hat, die er auch vertrauensvoll angenommen hat. Herr Schulz weiter: „Nach dem Besuch beim Gutachter war mir sofort klar, dass der Preis allein nicht meine Entscheidungsgrundlage sein kann und mein Gefühl und das Vertrauen zu einem Zahnarzt einen höheren Stellenwert hat, als der Preis.“

Dinge, die mit seiner Gesundheit in Verbindung stehen, wird er sicher nicht mehr über ein Auktionsportal entscheiden. Wenn der Preis alleine alles regelt, weshalb werden dann nicht auch Versicherungen einfach per Auktion verkauft? Eine Hausratversicherung, statt 200,00 €, wer ist billiger? Leistungen müssen und können nicht verglichen werden und der Versicherer wird erst nach dem „Zuschlag“ bekannt gegeben. Beratung nicht mehr erforderlich, nur noch Preise auf einem Auktionsportal eintragen. Und anonym bleibt man auch noch, bis sich der Kunde – nach Ablauf der Auktion - zum Kauf der Versicherung entschlossen hat. Für Versicherungen funktioniert das nicht. Aber da, wo es um den Gesundheitszustand geht und wo Vertrauen, Gefühl, Sympathie und auch Beratung eine große Rolle spielen? Beim Zahnarzt funktioniert es?

Betrachtet man die Bewertungen der Patienten auf dem Portal, dann waren annähernd 100% der Patienten bisher nur schlecht beraten bzw. bei Zahnärzten mit überhöhten Kosten in Behandlung gewesen. Unzufriedene oder enttäuschte Patienten scheint es bei den angeschlossenen Zahnärzten des Portals wohl nicht zu geben.

Uwe Makowski