

Privatleistungen

Vom Bleaching bis zur Vollkeramik

Immer mehr Patienten legen, auf Grund eines gewandelten Zahnbewusstseins, gesteigerten Wert auf schöne und gepflegte Zähne. Dies belegen mittlerweile sowohl zahlreiche repräsentative Umfragen aus der Marktforschung als auch die eigenen Erfahrungen aus dem Gespräch mit den Patienten: Ein strahlendes Lächeln macht sympathisch, steigert die Attraktivität und ist in zunehmendem Maße auch ein erfolgsrelevanter Karrierefaktor. – Kein Wunder also, dass ein makelloser Gebiss beim Patienten immer stärker gefragt ist und die zeitlose rot-weiße Ästhetik zunehmend an Bedeutung gewinnt.



Dr. Violeta Claus

| Dr. Violeta Claus

die autorin:

1984–1986 Nach Abitur Studium der Humanmedizin in Bukarest, Rumänien

1986–1990 Studium der Zahnmedizin an der Zahnmedizinischen Fakultät Carol Davila, Bukarest

September 1990 Staatsexamen und Promotion

1991–1995 Tätigkeit als Assistenz-Zahnärztin in der Praxis Dr. Carsten Claus, Trier

Februar 1995 Deutsche Approbation an der Johannes-Gutenberg-Universität, Mainz

Juni 1995 Gründung einer Gemeinschaftspraxis in Trier

Ab November 2004 berufsbegleitende Belegung des Studiengangs „Ästhetische und rekonstruktive Zahnheilkunde“ an der staatlichen Donau-Universität Krems

Was ist unter „Privatpatient“ in unserer Zeit zu verstehen? Wenn wir es strikt vom Versicherungsverhältnis abhängig machen, dann würde der gesetzlich versicherte Patient ausgeklammert sein. Doch genau in dieser Kategorie (die immerhin den größten Teil unserer Klientel ausmacht) treffen wir sehr oft die Bereitschaft, in hochwertige zahnärztliche Leistungen zu investieren. Der Privatpatient ist als Selbstzahler zu verstehen, der unabhängig von Versicherung und Krankenkassen-Erstattung Interesse und Motivation an High-end-Zahnmedizin zeigt. Er legt einen gesteigerten Wert auf Qualität, Bioverträglichkeit, Langlebigkeit und Funktionalität, erwartet aber auch eine perfekte Ästhetik. Die meistgefragten Wunschbehandlungen sind Zahnaufhellung oder kosmetische Korrekturen mit Veneers oder Invisalign; also Leistungen, die über eine zahnmedizinisch notwendige Versorgung hinausgehen, die weder in BEMA, noch in der GOZ oder GOÄ geregelt sind und mit dem Patienten nach § 2 Abs. 3 GOZ (Leistung auf Verlangen) vereinbart werden.

Überhaupt hat der enorme wissenschaftliche und technische Fortschritt eine Vielfalt an hochwertigen, schonenden Therapien möglich gemacht, die weitaus aufwändiger und

präziser als die herkömmlichen sind, wie zum Beispiel die Anwendung von OP-Mikroskopen in der Endodontie und Parodontalchirurgie, die Lasertechnik, die minimalinvasive, adhäsive Kunststoff- oder Keramikversorgung, die computergestützte 3-D-Navigation ohne Aufklappung der Schleimhaut (flapless surgery) in der Implantologie usw.

Anspruchsvolle Behandlungen mit überdurchschnittlicher Qualität, Präzision und einem darauf abgestellten Praxisaufwand rechtfertigen eine entsprechende Honorierung der zahnärztlichen Leistung (Honorarvereinbarung nach § 2 Abs. 1 S. 2 GOZ oder Analogabrechnung nach § 6 Abs. 2 GOZ).

Die vollständige Finanzierung ist und kann nicht nur über die Krankenversicherung möglich sein. So wird auch der privatversicherte Patient zum Selbstzahler und bedarf einer entsprechenden Aufklärung und kompetenter Beratung.

Dabei geht es nicht um den Verkauf von Leistungen, sondern darum, plausible und stimmige Behandlungskonzepte zu vermitteln, die dem Patienten einen individuellen, konkreten Nutzen und sichtbaren Mehrwert liefern.

Ein serviceorientiertes Praxiskonzept und professionelle Patientenbetreuung sind, neben der Qualität der zahnärztlichen