

Praxismanagement

Mehr Rentabilität durch Kassenpatienten

Ungefähr 90 Prozent der deutschen Zahnarzt-Patienten sind Mitglieder der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) oder darüber familienversichert. Für diesen großen Personenkreis gelten seit Januar 2005 veränderte Rahmenbedingungen bei der Erstattung von Zahnersatz-Leistungen: das sogenannte Festzuschuss-System. Dadurch verbessert sich für den Zahnarzt die Möglichkeit, GKV-Versicherten über die Regelversorgung hinausgehende erstklassige Prothetik-Leistungen anzubieten.

Redaktion

War früher eher von einer Zweiklassenmedizin die Rede, bei der GKV-Versicherte von exklusiven zahnmedizinischen Leistungen scheinbar ausgeschlossen waren, beteiligen sich nun die gesetzlichen Krankenversicherungen mit einem festen Basisbetrag an den Prothetikmaßnahmen und lassen ihrem Versicherten die freie Wahl, sich für hochwertige Lösungen zu entscheiden. Damit kann sich für viele Praxen der Wunsch erfüllen, den Anteil von Selbstzahlern an ihrem Patientenstamm zu vergrößern. Es liegt jetzt viel mehr in der Hand des einzelnen Zahnarztes, den Patienten über sämtliche infrage kommenden prothetischen Möglichkeiten aufzuklären. Es liegt dabei im völlig legitimen Interesse des Zahnarztes mit Kassenzulassung, dem Patienten Leistungen nahezubringen, die nicht nur dessen Gesundheitsprognose optimieren, sondern auch verstärkt dazu beitragen, die Wirtschaftlichkeit des Praxisbetriebes nachhaltig zu erhöhen. Denn eine Praxis am Rande der Zahlungsfähigkeit nützt keinem Patienten. Vielmehr sollte der Zahnarzt als Gesundheitsmanager unternehmerisch handeln – letztlich zum Wohl des Versicherten selbst.

Aufklärung ist Kommunikation

Wer als Zahnarzt das Beste für seine Patienten will, muss sie über die infrage kommenden Behandlungsoptionen, insbesondere

die Wahlleistungen, informieren. Solch ein Beratungsgespräch braucht natürlich Zeit, ist aber als Investition in die Zukunft zu sehen. Wer es also versteht, seinem Patienten zu vermitteln, welche Vorteile beispielsweise ein höherwertiger vollkeramischer Zahnersatz aus Cercon langfristig für die Gesundheit bedeuten kann, hat sicher schon das Interesse daran geweckt. Und wenn die ästhetischen Vorzüge zur Sprache kommen, ist fast jeder Patient dafür zu gewinnen – und bereit, sich diese Extra-Qualitäten etwas kosten zu lassen.

Dass sich dieses Wahlverhalten keineswegs auf privat Versicherte beschränkt, bestätigen inzwischen reichliche Erfahrungen. Gerade im großen Kreis der gesetzlich Versicherten gibt es viele Patienten, die mindestens den gleichen Wert auf optimale Versorgung legen. Und in dieser Gruppe ist es eigentlich besonders einfach, die Bereitschaft herzustellen, für etwas Besonderes lieber selbst etwas zu bezahlen, anstatt sich nur auf suboptimale Regelleistungen der GKV einzulassen. Ein großer Vorteil für den Zahnarzt liegt dabei in einer vertraglich klaren Zuzahlungsvereinbarung – mit der Sicherheit für beide Seiten, genau zu wissen, wie viel Geld eine Wahlleistung kostet und wann sie zu bezahlen ist. Dieses Verfahren ist sogar oft einfacher und direkter als die manchmal leidigen Nachverhandlungen



Passgenau: Brücken aus Vollkeramik.



High-End-Prothetik aus Zirkonoxid kann in preislich abgestufter Weise hergestellt werden.



Ästhetisch perfekte Restauration dank Cercon.