

kurz im fokus

GOZ-Kalkulation im Internet

In Umsetzung eines Beschlusses der außerordentlichen Bundesversammlung der BZÄK wurde im Internet ein Kalkulationstool eingestellt, mit dem man für seine Praxis die für die „Honorarordnung der Zahnärzte“ (HOZ) vom Prognos-Institut ermittelten Werte mit der eigenen betriebswirtschaftlichen Situation abgleichen kann: www.bzaek.de/service/oav10/artikel.asp?Inr=844. Das Modul bietet darüber hinaus die Möglichkeit zur Aufnahme aller relevanten Praxiskosten, Kalkulation eines angemessenen „Unternehmerlohnes“, Berechnung der Wirtschaftlichkeit, Entwicklung von Alternativszenarien sowie zur Vorbereitung unternehmerischer Entscheidungen.

Schlechte Vergütung im Pflegeheim

Die zahnärztliche Visite zu Hause oder im Heim ist zeitaufwendiger, umständlicher und teurer als in der Praxis. Nach Einschätzung der Zahnärztekammer von Mecklenburg-Vorpommern wird sie jedoch nicht entsprechend vergütet. So bekomme der Zahnarzt für die Behandlung eines bettlägerigen AOK-Patienten rund 40 Euro inklusive Fahrtkosten. Um wirtschaftlich arbeiten zu können, müsste der Arzt das Dreifache berechnen. Mundgesundheit spielt laut Landes Zahnärztekammer in der Pflege bislang nur eine untergeordnete Rolle.

Vom Arzt zum Geschäftsmann

Mehr als ein Drittel aller Patienten erwarten, dass Ärzte im Jahre 2020 vor allem als Kaufleute handeln, berichtet die „Apotheken Umschau“. Nach einer Umfrage des Instituts für Empirische Gesundheitsökonomie und der Universität Bochum sind allerdings die meisten Menschen heute noch mit ihrem Arzt zufrieden. Sie sehen in ihm vorwiegend den Berater und Heiler. Nur 18,9 Prozent erleben ihn bereits jetzt auch als „Kaufmann“. Für die Zukunft aber sind viele Befragte pessimistisch: In dem Maße, wie sie eine stärkere wirtschaftliche Ausrichtung des Arztes erwarten, sehen sie seine Funktion als Berater und Heiler schwinden. (www.GesundheitPro.de)

Netzwerk „dent-net®“ bietet nun Implantate:

So gewinnen Sie neue Patienten

Dass Zahnimplantate eine sichere Versorgungsalternative mit einzigartigen Vorteilen darstellen, hat sich längst auch bei Patienten herumgesprochen. Doch längst nicht jeder Patient entscheidet sich auch dafür. Die tatsächliche Nachfrage bleibt letztendlich oft hinter den Erwartungen vieler implantierender Praxen zurück. Zwar sind die Patienten meist von dem hohen Nutzen überzeugt – doch allein die Kosten schrecken viele ab. Genau hier setzt das neue Leistungsmodul der IMEX Dental und Technik GmbH und BKK Beiersdorf AG in ihrem erfolgreichen Netzwerk „dent-net®“ mit Partnerzahnärzten an.

Durch neue Zusatzvereinbarungen mit den Partner-Krankenkassen und die erweiterte Kooperation mit ausgewählten Implantologen, Oralchirurgen sowie dem renommierten Dentalunternehmen Heraeus Kulzer, erhalten Patienten als Versicherte der besagten Kassen nun auch Implantatversorgungen erheblich preiswerter. Eine komplette Implantatkrone, inklusive Material, Zahntechnik, Implantation und Behandlung kostet so zum Beispiel knapp über 1.000 Euro – alle Kosten inbegriffen. Und das in absoluter Top-Qualität, denn im selektierten Netzwerk sind ausschließlich zertifizierte Spezialisten.

Statt sich auf Kollektivvereinbarungen der Kassenzahnärztlichen Vereinigungen mit Krankenkassen zu verlassen, wählen immer mehr Zahnärzte den Weg, Direktverträge mit den Krankenversicherungen abzuschließen. Zahlreiche Krankenkassen erschließen diesen Weg der Zusammenarbeit mit Vertragszahnärzten – dabei gewinnen alle Beteiligten. Die „Integrierte Versorgung“ ermöglicht den Zahnärzten, ihren Patienten Zahnersatz und zweimal jährlich die professionelle Zahnreinigung ohne jegliche Zuzahlung (bei Regelleistung der GKV inkl. 30% Bonus) anzubieten. Durch ein speziell konzipiertes Leistungs- und Vergütungspaket, vor allem aber auch durch kostenreduzierte Qualität Zahntechnik, die wiederum auf Vereinbarungen zwischen Krankenkassen und zahntechnischem Labor basiert, wird dies ermöglicht. Partnerzahnärzte des Netzwerks „dent-net®“ profitieren von der Möglichkeit, zusätzliche Patienten zu gewinnen sowie von der direkten Abrechnung mit den Krankenkassen. Diese er-

folgt innerhalb von 14 Tagen an den Zahnarzt. Allein in diesem Jahr stellen die Partnerkassen ihren Versicherten ein Prophylaxebudget in Höhe von über 300 Mio. Euro zur Verfügung.



Das engagierte Team der IMEX Dental und Technik GmbH.

Als einer der führenden Zahnersatz-Anbieter kooperiert die IMEX Dental und Technik GmbH inzwischen mit 45 Krankenkassen in Deutschland – und monatlich kommen weitere hinzu. Aktuell profitieren schon über 200 Zahnarztpraxen bundesweit von diesem erfolgreichen Netzwerk „dent-net®“, weitere 800 Praxen befinden sich in Aufnahmeverhandlungen. IMEX Dental und Technik GmbH ist Marktführer auf dem Gebiet der „Integrierten Versorgung“ in der Zahnmedizin und seit 13 Jahren auf dem Dental-Markt etabliert. Schon seit 1998 ist IMEX auf die vertragliche Zusammenarbeit mit Krankenkassen spezialisiert und hat damals bereits die ersten Kooperationsverträge mit VDAK-Kassen geschlossen.

Viele Zahnärztinnen und Zahnärzte möchten dem Rückgang der Zahnersatz-Behandlungen entgegenwirken, deren Ursache bei höheren Eigenbelastungen für die Versicherten zu suchen ist. Fakt ist: Immer mehr Patienten schieben wichtige Versorgung auf oder lassen diese gar nicht erst durchführen! Der Ansatz hier ist klar: Der Patient soll wieder dazu bewegt werden, seinen Zahnarzt aufzusuchen, um die Maßnahmen vornehmen zu lassen, welche wirklich notwendig sind – in eigenem Interesse.

Informationen zum Netzwerk „dent-net®“ sowie eine Liste der beteiligten Krankenkassen finden Sie unter www.dent-net.de

IMEX Dental und Technik GmbH

Tel.: 0800/8 77 62 26

www.imexdental.de