

Verraten und verkauft oder beraten und verkauft?

Die Novellierung der GOZ zieht sich hin wie eine chronische Krankheit: Besserung ist nicht in Sicht. Mittlerweile gibt es eine Novellierung des Paragrafenteils. Dr. Manfred Pfeiffer berichtet.

Zahnarztberatung für
Dr. Manfred Pfeiffer - Hirschgasse 1 - CH-4051 Basel

Geschätzter Eigenanteil €830:		Geschätzter Eigenanteil €1790:	
Zahn/Gebiet	Art der Versorgung	Zahn/Gebiet	Art der Versorgung
13-23	Krone teilverblendet	13-23	Krone vollverblendet
13-23	Nichtedelmetall	13-23	Fullkeramik

Vorbild: preisgünstigste Alternative. Vorbild: bestmögliche ästhetisches Äußere

Frontalblick - Gesetzliche Standardversorgung Frontalblick - Keine Voll-Keramik

Wie die jüngsten Stellenausschreibungen zeigen, scheint das Bundesgesundheitsministerium (BMG) mit der Fülle der Projekte personell überfordert zu sein und dementsprechend schleppend geht es voran. Zumindest bei den allgemeinen Paragrafen wurde kürzlich die Katze aus dem Sack gelassen: So kann man Faktoren nur noch steigern, wenn man die im konkreten Fall benötigte Zeit im Vergleich zum durchschnittlich notwendigen Zeitaufwand berücksichtigt. Außerdem bildet nach Meinung des BMG der 2,3-fache Gebührensatz die nach Schwierigkeit und Zeitaufwand durchschnittliche Leistung ab, ein Überschreiten dieses Gebührensatzes ist nur zulässig, wenn einzelfallbezogene Besonderheiten der in Satz 1 genannten Bemessungskriterien dies rechtfertigen. Dies zusammen mit den Neuerungen aus § 10, die da lauten: ... überschreitet die berechnete Gebühr nach Absatz 2 Nr. 2 das 2,3-Fache des Gebührensatzes, ist dies auf die einzelne Leistung bezogen für den Zahlungspflichtigen verständlich und nachvollziehbar schriftlich zu begründen ... wird sicher dafür sorgen, dass wenigstens die Zahnarztrechnungen die nächsten 20 Jahre preisstabil bleiben werden.

Dabei ist offensichtlich, dass leitende Damen im BMG in ihrem Leben weit mehr Geld für ihre Frisur ausgegeben haben als für Zahnersatz, bei dem sie offenbar für die zuzahlungsarme Regelversorgung optierten. Umso mehr verwundert es, warum es nicht längst eine Gebührenordnung für Frisöre (GOF) gibt, bei der der Preis für eine Dauerwelle (Dauer mind. 30 Min.) dauerhaft für die nächsten 20 Jahre auf 31 Euro 85 fixiert wird. Dabei handelt es sich doch auch bei Haaren um Körperteile, deren Manipulation unter das Medizinproduktegesetz fällt und der Regulierung des BMG unterworfen ist. Tatsächlich können „geldgierige Frisöre“ ungehindert zwischen 500 und 1.000 Euro für eine Haarverlängerung verlangen, die gerade einmal sechs Monate hält. Dagegen ist eine Keramikkrone ein wahres Schnäppchen. Wie aber macht man das der Patientin begreiflich? Offenbar besteht ja ein Bedarf an Schönheit und gutem Aussehen – sonst gäbe es ja nicht all die Frisöre, Fettabsauger und Faltenglätter. Am Geld kann es sicher nicht liegen, wie ein Blick in die Preislisten zeigt. Woran liegt es dann? Liegt es daran, dass Zahnärzten die Courage fehlt, Patienten über ALLE Behandlungsalternativen aufzu-

klären und sie ihnen höherwertige Versorgungen einfach verschweigen, weil sie sich scheuen, die Kostenseite anzusprechen? Liegt es daran, dass stattdessen Billigversorgungen angeboten werden, die nicht nur schlecht aussehen, sondern auch noch krank machen? Stellen Sie sich vor, Ihr Frisör würde Ihnen die Haare verunstalten, nur weil Sie mit dem Fahrrad zum Termin erschienen sind! Dann würden Sie das nächste Mal doch besser mit dem Taxi vorfahren oder sich gleich einen anderen Frisör suchen, der Sie vernünftig berät. Dieses kleine Gedankenexperiment zeigt, woran es in vielen Praxen hapert: nämlich an der Beratung. Nun ist die Beratung natürlich dank der extrem komplizierten Abrechnungsregeln auch nicht gerade einfach. Es gibt aber sehr erschwingliche Hilfsmittel, die nicht nur verschiedene Therapiealternativen auf Knopfdruck gleich während der Beratung vorschlagen, sondern auch den präzisen Eigenanteil ermitteln und die Versorgung patientengerecht im Farbbild darstellen. In einem aussagefähigen Ausdruck erhält der Patient auf einem Blatt mehrere Alternativen zur Entscheidungsfindung und kann nun selbst bestimmen, wie er aussehen möchte.

Ein solches Produkt ist die Synadoc-CD – eine kostenlose Probeversion können Sie unter 0700/67 33 43 33 telefonisch oder im Internet unter www.synadoc.de bestellen.

kontakt.

Dr. Manfred Pfeiffer schreibt seit 1979 EDV-Programme für Zahnärzte. Er hat 1984 den Zahnarztrechner gegründet und 1994 den digitalen Röntgensensor „Dexis“ entwickelt. Seit 2004 arbeitet er wieder an EDV-Projekten zur zahnärztlichen Abrechnung, die über die Synadoc GmbH vermarktet werden.

Tel./Fax: 0700/67 33 43 33
E-Mail: dr_mp@dr-pfeiffer.com