

# Auch harte Beläge haben weich angefangen ...



**Bis auf die Zahnsteinentfernung, die bei Kassenpatienten einmal pro Kalenderjahr mit circa 14 Euro honoriert wird, ist die Prophylaxe eine reine Privatleistung für alle Patienten und damit eine wichtige Einnahmequelle für jede Zahnarztpraxis. Gabi Schäfer berichtet.**

Bei meinen zahlreichen Praxisberatungen erlebe ich immer wieder, dass Praxen die professionelle Prophylaxe – falls überhaupt – ähnlich wie die „Nagelmodellage“ im Nagelstudio, zu Preisen zwischen 30 und 50 Euro für eine Stunde Arbeit anbieten und abrechnen. Allein die Tatsache, dass statt zehn Fingernägeln 28 Zähne behandelt werden, zeigt schon, dass hier etwas nicht stimmen kann.



So schreibt die Stiftung Warentest unter [www.test.de/themen/versicherung-vorsorgr/special](http://www.test.de/themen/versicherung-vorsorgr/special) (Special Zähne) wörtlich: „Zweimal im Jahr sollte jeder sich eine sogenannte Prophylaxebehandlung in der Zahnarztpraxis leisten. [...] Die Kosten liegen zwischen 80 und 180 Euro.“ Da haben wir's! Für 50 Euro kann man nicht eine Stunde lang einen teuren hochtechnisierten Zahn-

arztstuhl blockieren, ohne harte Belege von der Bank anzusammeln. Und selbst die vielgeschmähte neue GOZ 2009 sieht im Referentenentwurf einen Betrag von 98,97 Euro für die Position „120 – Professionelle Zahnreinigung“ bei 28 Zähnen zum 2,3-fach-Satz vor.

Also warum können Praxen diese wirtschaftlichen Fakten nicht einsehen und vermitteln? Die Standardantwort, die ich immer wieder höre, ist: „Der Patient kann es nicht bezahlen.“ Aber der Patient zahlt für das Nagelstudio, den Frisör und seine „Freunde“ Nikotin und Alkohol. Ist der eigene Zahn nur deswegen ohne Wert, weil er umsonst war und die Extraktion „auf Kasse“ geht? Ist es wirklich erstrebenswert, ihn irgendwann durch eine Titanschraube zu ersetzen, wie aus der Werbung herablächelnde, auf Wolken des Glücks schwebende Patienten suggerieren?

Tatsache ist, dass man für die Kosten einer einzigen Implantatkrone zehn Jahre lang Prophylaxe bezahlen kann. Diejenigen Praxisinhaber, die umdenken können, die lernen, auch mit einem „Nein“ des Patienten umzugehen und ein Praxiskonzept durchsetzen können, werden vielfältig belohnt: Nicht nur, dass sie dann Patienten betreuen, die den Behandler und seine Arbeit mehr schätzen, es wird Geld verdient, auch wenn der Inhaber auf Fortbildung oder anderweitig am Be-

handeln gehindert ist. Damit wird der Praxisinhaber vom wirtschaftlichen Druck entlastet und gewinnt mehr Lebensfreude.

Wer mehr über Praxisberatungen erfahren möchte, findet im Internet unter [www.synadac.de](http://www.synadac.de) weitere Informationen. Dort „wohnt“ auch der kostenlose Zahnersatzrechner, der blitzschnell nach Eingabe des Befundes einen präzisen Eigenanteil für eine prothetische Planung ermittelt.

autorin.



**Gabi Schäfer**

Als Seminarleiterin schulte sie während der letzten 16 Jahre in mehr als 2.000 Seminaren 60.000 Teilnehmer in allen Bereichen der zahnärztlichen und zahntechnischen Abrechnung. Ihre praxisnahe Kompetenz erhält sie sich durch bislang mehr als 720 Vor-Ort-Termine in Zahnarztpraxen, wo sie Dokumentations- und Abrechnungsdefizite aufdeckt und beseitigt und Zahnärzten in Wirtschaftlichkeitsprüfungen beisteht.