

Endo lohnt sich doch!

Zahnerhaltung hat bei den Patienten einen höheren Stellenwert als Zahnersatz. In der Endodontie als zahnerhaltende Maßnahme steckt zudem einiges Potenzial zur deutlichen Verbesserung des Praxisergebnisses. Gewusst wie – eine Serie von Weiterbildungsseminaren hat dieses Thema professionell behandelt und den Teilnehmern konkret umsetzbare Empfehlungen mit auf den Weg gegeben.

Autor: Harald Schlepper, München

■ **An der Privatliquidation** bei GKV Versicherten führt praktisch kein Weg mehr vorbei. Doch genau da liegt für viele Zahnärzte eine ernst zu nehmende Hürde: Wie kann ich meinen Patienten von der Notwendigkeit der Zuzahlung überzeugen ohne ihn zu verlieren? Die richtigen Argumente und eine Erfolg versprechende Strategie für das Beratungsgespräch minimieren dieses Risiko.

Die private Abdingung setzt allerdings eine erfolgreiche Behandlung mit dem Ergebnis einer guten und dauerhaften endodontischen Versorgung voraus. Moderne Behandlungsmethoden bieten reproduzierbar gute Ergebnisse bei gleichzeitig signifikant verkürztem Zeiteinsatz. Der Einsatz moderner Technik steigert das Vertrauen des Patienten und erleichtert die Entscheidung zur Zuzahlung. Die Seminarreihe hat in vierstündigen Vorträgen beide Komplexe detailliert dargestellt:

- ▶ Diagnostik und moderne Behandlungsmethoden (Priv.-Doz. Claudia Barthel, Univ. Düsseldorf bzw. Dr. Christoph Zirkel, Köln)
- ▶ Fakten, Tipps und Tricks für die Abrechnung nach BEMA und GOZ und Erfolg versprechende Strategien für das Patientengespräch (Michaela Arends, Liquident Abrechnungsexpertin).

Im ersten Teil wurden Diagnostik und aktuelle Techniken der Aufbereitung und Füllung mit ihren spezifischen Vorteilen dargestellt. Moderne Methoden können den Langzeiterfolg der Behandlung entscheidend verbessern. Das ist die Grundlage für das Patientenvertrauen, welches bei einer Privatliquidation praktisch auf Vorschuss erteilt wird. Eine erfolgreiche Wurzelkanalbehandlung als zahnerhaltende Maßnahme ist einem Zahnersatz immer vorzuziehen. Das wünscht im Prinzip jeder Patient und ist ihm in den meisten Fällen auch eine Zuzahlung wert. Beide Referenten berichteten hier aus ihren Erfahrungen mit Patientengesprächen.

Der zweite Teil zeigte anhand von Musterbeispielen mehrere Abrechnungswege auf. Sie sind in den umfangreichen Seminarunterlagen dokumentiert, welche den Teilnehmern die Instruktion ihres Praxispersonals erleichtern. Strategien zur Patientenmotivation, Unterstützung zur Erlangung von Zuschüssen/Beihilfen, Mustervereinbarungen und natürlich die vollständige Abrechnung aller Leistungspositionen bei Privatversicherten und GKV Patienten mit Zuzahlung sowie der richtige Umgang mit der KZV werden praxisnah vermittelt: Die Referentin ist Praktikerin und schöpft aus dem Fundus ihrer täglichen Arbeit (Liquident).

Mehr als 1.200 Zahnärzte haben die vom Endospezialisten VDW organisierten Seminare in acht Städten besucht und sich das Know-how für eine kurzfristig realisierbare Verbesserung ihres Praxisergebnisses geholt. Auf Grund der großen Nachfrage ist geplant, weitere Termine im Herbst folgen zu lassen. Diese können im Internet (www.vdw-dental.com) oder telefonisch (0 89/62 73 41 50) abgerufen werden. ◀

Kontakt:

VDW GmbH
Postfach 83 09 54
81709 München
E-Mail:
info@vdw-dental.com
www.vdw-dental.com

▶ Mehr als 1.200 Zahnärzte haben sich in bisher acht Veranstaltungen informiert.



▶ Nach dem Seminar: Lebhaftige Gespräche zwischen den Teilnehmern.

