

Praxismanagement

Mehr Rentabilität mit 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 Zahnersatzleistungen: das sogenannte Festzuschuss-System. Dadurch verbessert sich für den Zahnarzt die Möglichkeit, GKV-Versicherten über die Regelversorgung hinausgehende erstklassige Prothetik-Leistungen anzubieten.

Autor: 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 Leis-

tungen 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 natür-



▶
Ästhetisch
perfekte Restauration
dank Cercon.