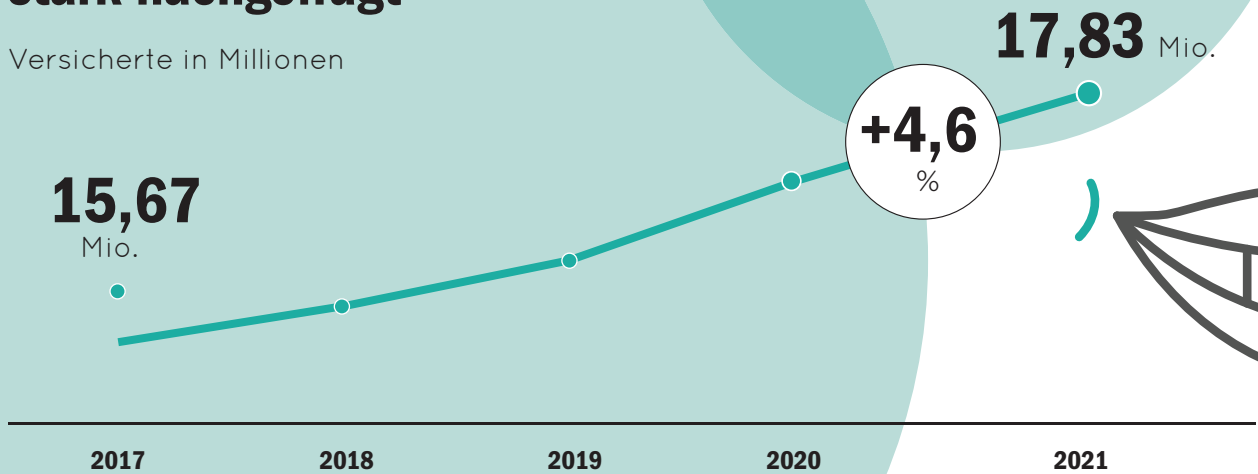


## Private Zahnzusatztarife stark nachgefragt

Versicherte in Millionen



Quelle: PKV-Verband (2022)

## Gewinnbringende Praxiskonzepte zu **Zeiten der Budgetierung**

Das Mundgesundheitsprogramm in der Zahnarztpraxis hat weitaus mehr zu bieten als die professionelle Zahnreinigung und die im Rahmen des einheitlichen Bewertungsmaßstabes für zahnärztliche Leistungen (BEMA) festgelegte Individualprophylaxe. Es bestehen umfangreiche Tools, die Praxen und Patienten gleichermaßen nutzen sollten, um die Mundgesundheit und Praxiswirtschaftlichkeit auf Kurs zu halten. Ein Treiber in diesem Kontext sind Zahnzusatzversicherungen, die Patienten in ihrer Eigenvorsorge und somit auch die Praxisrentabilität unterstützen.

Autorin: *Stefanie Kurzschenkel*

Infos zur Autorin



Zu diesen umfangreichen Maßnahmen, die Praxen ihren Patienten anbieten sollten, gehören die Kleinkindsprechstunde mit den vor wenigen Jahren eingeführten Frühuntersuchungen, Programme zur Vorbereitung der PAR-Maßnahmen inklusive der Professionell Mechanischen Plaquerreduktion (PMPR), die unterstützende Parodontitistherapie (UPT) in der lebenslangen Nachsorge sowie auch die unterstützende Implantattherapie (UIT).

## Prophylaxe ist Teamarbeit

Für die Umsetzung dieser Maßnahmen sind ein motiviertes Team mit hoher Fachkompetenz, ein durchdachtes Konzept und eine strukturierte Organisation gefragt. Wer macht was, wann und wie? Inhouse-Schulungen in Form eines Praxis-Workshops können hilfreich sein, eine ganz konkrete Umsetzung zu konzipieren und durch eine externe Fachkraft begleiten und unterstützen zu lassen. Auch Teamschulungen zum Thema PAR-Konzept

sind sinnvoll, um die Novellierungen zu berücksichtigen: Angefangen mit den Ende 2020 veröffentlichten S3-Leitlinien zur Behandlung der Parodontitis Stadium I – III gab es nun einen roten Faden für eine evidenzbasierte Umsetzung im PAR-Konzept. Am 1. Juli 2021 wurden die Leistungen der PAR-Therapie der gesetzlichen Krankenversicherung und deren Durchführung auf den wissenschaftlichen Stand gebracht und neue BEMA-Richtlinien traten in Kraft. Dadurch gab es einige Veränderungen in der Durchführung der Parodontitistherapie, Organisation sowie der Abrechnung und die bestehenden PAR-Konzepte mussten entsprechend der neuen Regularien modifiziert werden.

## Trend zur Eigenvorsorge

Längst wurden nicht alle Leistungen in dem BEMA definiert und es bestehen für eine qualitativ hochwertige Therapieversorgung nach wie vor Privatleistungen, welche der Patient aus seinen persönlichen Mitteln entrichtet. Des Weiteren soll nach dem Zweijahresprogramm die Nachsorge weitergehen, denn schließlich sprechen wir bei einer Parodontitis von einer chronischen Entzündungserkrankung, die einer lebenslangen Nachsorge bedarf. Somit ist es nicht verwunderlich, dass private Zahnzusatzversicherungen stark nachgefragt werden. Allein in 2021 ist die Zahl bei Zahnzusatzversicherungen um 787.000 Versicherte gestiegen. Das ist ein erkennbares Plus von 4,62 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Trend zur Eigenvorsorge schützt vor hohem Eigenanteil. Zahntarife sind aktuell die populärsten privaten Zusatzversicherungen. Gesetzlich Versicherte können mit ihnen die begrenzten Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung aufstocken.

Mit der Verabschiedung des GKV-Finanzstabilisierungsgesetzes (GKV-FinStG) im Oktober 2022 ist es zur Wiedereinführung der Budgetierung gekommen. Damit müssen Praxen erneut bezüglich der Durchführung von gesetzlichen Kassenleistungen umdenken und benötigen eine Strategie, um ihre wirtschaftliche Lage nicht zu gefährden. Zahnzusatzversicherungen können hier eine gute Lösung darstellen: sie sind nützlich für Patienten und sinnvoll für die Praxisleistungserbringung aus dem BEMA in die GOZ. Am Beispiel der PAR-Leistungen wird dies besonders deutlich. Es wird in der Praxis sehr viel genauer geschaut, ob eine PAR-Behandlung tatsächlich im Rahmen einer Kassentherapie durchgeführt und damit das Maß des medizinisch Notwendigen nicht überschritten wird. Denn schließlich unterliegt die Zahnärzteschaft dem Wirtschaftlichkeitsgedanken und die gesetzlichen Kassenleistungen gehen nicht über eine ausreichende, zweckmäßige und wirtschaftliche Behandlung hinaus. Der Zahnarzt hat also auf eine zweckmäßige Verwendung der von der Gemeinschaft aufgebrauchten Mittel der Krankenversicherung zu achten.

### Professionelle Umsatzberatung

Die privadent GmbH bietet mit ihren Spezialkonzepten bundesweit die passende Unterstützung zur Umsatzsteigerung in den Bereichen Prophylaxe und PA-Behandlung – trotz Budgetierung. Gleichzeitig ermöglicht sie so die finanzielle Entlastung auf Patientenseite. Als unabhängiger Versicherungsmakler wird individuell die passende Lösung für jede Befundsituation erarbeitet und Patienten so die individuell beste Absicherung ermöglicht. Alle Infos unter: [www.zahn-direkt.de](http://www.zahn-direkt.de), [service@privadent.de](mailto:service@privadent.de) oder [Tel.: +49 8121 7609500](tel:+4981217609500).

## Leistungsgerechte Honorare durchsetzen

Da allerdings selbst in der GOZ die Honorare für Leistungen in der PAR-Therapie nicht dem wissenschaftlichen Stand entsprechen, haben sich Vertreter der Beihilfe und der Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV) Ende 2022 zusammengesetzt, um gemeinsam eine neue Abrechnungsbasis für Leistungen der Parodontologie auf dem aktuellen Stand der Zahnmedizin zu entwickeln. Somit ist die moderne Parodontologie in der GOZ abgebildet und zeigt nun auch leistungsgerechte Honorare auf. Doch nicht nur eine qualitativ hochwertige Behandlung gehört zu einer professionellen Durchführung der PAR-Richtlinien, auch die Organisation und Abrechnung der Leistungen tragen ganz wesentlich zum Praxiserfolg bei. Dabei sind Beratungskompetenzen für eine patienten- und nutzenorientierte Kommunikation nötig, um Therapiemöglichkeiten an den Patienten zu übermitteln und klar darzulegen. Neue Strategien im Prophylaxemanagement, in Kommunikationstechniken wie der motivierenden Gesprächsführung und in Intervention von Risikofaktoren, Risikobeurteilung und Recall-Einstufungen können für das gesamte Team in Vor-Ort-Schulungen hilfreich sein, um Patienten langfristig zu binden, finanziell abzusichern und vom Nutzen der Nachsorge und einer gesunden Lebensführung zu überzeugen.

privadent GmbH • [www.privadent.de](http://www.privadent.de)