

Problemfall

Patientenaufklärung



Der nachfolgende Problemfall „Patientenaufklärung“ wurde mir auf einem meiner Seminare vorgestellt: Eine Patientin kam in eine von mir betreute Praxis, mit dem Wunsch, ihren Zahnersatz zu erneuern. Dabei bekundete sie, dass sie dafür nicht viel Geld zur Verfügung habe.

Der Zahnarzt ließ sich von dieser Vorgabe der Patientin leiten und klärte über die Regelversorgung und die Alternativversorgung Teleskopprothese auf, denn nach den notwendigen Extraktionen bei einer bestehenden desolaten Brückenversorgung war eine konventionelle festsitzende Versorgung nicht mehr möglich. Die Patientin willigte in die Behandlung ein, jedoch kam sie nach der Eingliederung mit der herausnehmbaren Teleskoparbeit überhaupt nicht zurecht. Zudem war ihr offenbar leider nicht klar, dass die Arbeit nicht festsitzend war. Nach etlichen Sitzungen mit zeitaufwendigen Druckstellenbeseitigungen kam eines Tages ein anwaltliches Einschreiben mit einer Schmerzensgeldforderung von ca. 30.000 Euro in die Praxis.

In der Gerichtsverhandlung brachte die Patientin vor, dass sie über eine festsitzende alternative Implantatversorgung nicht aufgeklärt wurde [...] Der Rechtsstreit wurde mit einer Vergleichssumme von **17.000 Euro** beigelegt – **ein wahrlich teures Lehrgeld.**



In der anschließenden Gerichtsverhandlung brachte die Patientin vor, dass sie über eine festsitzende alternative Implantatversorgung nicht aufgeklärt wurde – was auch den Tatsachen entsprach. Der Rechtsstreit wurde mit einer Vergleichssumme von 17.000 Euro beigelegt – ein wahrlich teures Lehrgeld. Dabei hätte man mit einer verhältnismäßig günstigen geeigneten Softwarelösung auch bei Zeit- und Mitarbeitermangel der gesetzlichen Verpflichtung zur Aufklärung über alle Behandlungsalternativen und deren Kosten nachkommen können.

Dass es mit der Patientenaufklärung in Zahnarztpraxen erheblich hapert, zeigt die E-Mail-Zuschrift eines Patienten, die uns kürzlich erreichte und die wir nachfolgend zitieren dürfen:

„Ich nutze den Zahnersatzrechner von synadoc.de. Jedes Mal, nachdem mir mein Zahnarzt seinen HKP geschickt hat, gebe ich die Daten bei Ihnen ein, um eine Orientierung zu den Kosten zu erhalten. Dabei probiere ich auch Varianten der gewünschten Behandlung aus. Zweimal hatte Synadoc eine andere Regelversorgung ermittelt als im HKP. Und in beiden Fällen hat meine Krankenkasse wie Synadoc entschieden. In dem einen Fall hat mir Synadoc tatsächlich einen höheren Festzuschuss eingebracht (circa 120 Euro) – herzlichen Dank! In dem anderen Fall war der Festzuschuss niedriger als nach HKP, aber ich war dank Synadoc nicht überrascht. Am wichtigsten aber ist das Synadoc-Ergebnis für das eigene Verständnis und die Aushandlung der individuell optimalen Versorgung mit dem Zahnarzt. Und dabei lässt sich im Einzelfall insbesondere bei den Material- und Laborkosten je nach eigenen Ansprüchen wirklich Geld sparen.“

Von dem Patienten wurde die im Internet frei zugängliche Version genutzt, in der installierten Version für Zahnarztpraxen sind neben den fachlichen individuellen Aufklärungen zur geplanten Behandlung auch Kostenaufklärungen für Implantationen, Knochenaufbau, Wurzelbehandlungen und Reparaturen implementiert und blitzschnell auch von Abrechnungslaien abrufbar.

Apropos Reparaturen: Hier empfehle ich den Besuch eines meiner Online-Seminare zur Abrechnung von Zahnersatzreparaturen, in denen neben schwierigen Fällen auch Reparaturen für Privatpatienten vorgestellt werden. Insbesondere werden dort zahntechnische Leistungen sowohl für die Abrechnung nach BEL als auch nach der BEB besprochen. Infos zu den Terminen finden Sie unter www.synadoc.ch. Dort finden Sie auch die Möglichkeit, eine kostenlose Probeinstallation für die erwähnte Aufklärungssoftware zu bestellen.

Synadoc AG
Gabi Schäfer
Tel.: +41 61 5080314
kontakt@synadoc.ch
www.synadoc.de

Infos zur
Autorin



Infos zum
Unternehmen





KaVo ProXam

Verwandelt Sie in
einen Superhelden
mit Röntgenblick

Entfesseln Sie die Superkräfte Ihrer dentalen
Bildgebung mit dem KaVo ProXam 3DQ.
Intelligentes, dreidimensionales Röntgen
mit einer maximalen Volumengröße von 19x15 cm.

KaVo ProXam 3DQ –

unser Hero für den ultimativen Durchblick.

Erfahren Sie mehr: www.kavo.com/de/imaging

www.kavo.com

KAVO
Dental Excellence