

BEMA plus

Gangbarer Weg. Die Ansprüche der Patienten wachsen ständig. Viele möchten aussehen wie Julia Roberts oder Richard Gere. Nur mit extremen Anstrengungen der gesamten zahnmedizinischen Versorgungskette vom Zahnarzt bis zum Zahntechniker mitsamt den Ergebnissen der Entwicklungsabteilungen der besten Dentalhersteller ist das möglich. Allerdings hat bei gesetzlich Versicherten das Sozialgesetzbuch enge Grenzen gesetzt.

Autor: Dr. Christian Öttl

Die Einschränkungen des SGB V auf die ausreichende, notwendige und wirtschaftliche Versorgung der gesetzlich Versicherten auch und gerade beim Zahnersatz schränkt die Möglichkeiten innerhalb des BEMA deutlich ein. Die Leistungen sind auch noch abschließend beschrieben. Da bleibt dann aber immer noch einiges, was zahnmedizinisch, material- und zahntechnisch möglich wäre und von nicht wenigen Patienten gewünscht wird. Damit man diesen Patienten weiterhelfen kann, hat man im Bundesmantelvertrag der Zahnärzte (BMV-Z) die Möglichkeit geschaffen, dass Patienten sich mit einer Vereinbarung nach dem Paragrafen 8, Absatz 7 des BMV-Z von der Kassenzahnheilkunde lösen und Leistungen außerhalb des Kataloges der gesetzlichen Krankenversicherung in Anspruch nehmen können.

Den Patienten alternative Angebote machen

Damit ist der Weg geebnet, in einem separaten Kostenvoranschlag alles anzubieten, was das Herz des Patienten erfreut. Da fallen einem solch anspruchsvolle Dinge ein wie vollkeramische Kronen mit individueller Belebung nach einer professionellen Farbnahme mit Unterstützung eines teilautomatischen Farbfeststellungsverfahrens. Natürlich muss für derartig anspruchsvolle Arbeiten auch die Haltbarkeit gesichert werden. Das geht nur mit dem Anbieten und der Inanspruchnahme von funktionstherapeutischen und funktionsanalytischen Maßnahmen. Der Patient ist insgesamt wieder mehr Herr (oder Frau) des Verfahrens und kann sich so ein Ergebnis selbst gönnen.

Aber nur wenn man bürokratisch den richtigen Weg geht und die Formalia einhält, kann man am Schluss das Honorar dafür bekommen und gegebenenfalls auch vor Gericht ersteiten.



© photopixel - stock.adobe.com

39

Voraussetzung ist aber, dass man Angebote macht, damit der Patient auch weiß, was der dentale Bauchladen alles hergibt. Also – machen Sie Angebote, der Patient wird es durch die Nennung von Wünschen für die Versorgung zu schätzen wissen. Trauen Sie sich! Was der Patient nicht weiß, kann er nicht wünschen. So werden Sie zum Wunscherfüller mit gutem Gefühl. ■

Ein Beispiel-
formular fin-
den Sie hier!



Dr. Christian Öttl
Bundesvorsitzender des FVDZ

ANZEIGE

15 + 5

ZrO₂-Trenner ZT 14000

**Jetzt günstig
kennenlernen**

**Hochleistungs-Kronentrenner
für Zirkon**

Weitere Informationen bekommen Sie von
Ihrem persönlichen Medizinprodukteberater
oder direkt von ORIDIMA.

Tel. 08542/89870-0 · Fax: -11
info@oridima.de · www.oridima.de

ORIDIMA
KOMPETENT HANDELN