

Alles digital? Eine „Einkaufsliste“

Der Gang über die diesjährige IDS war sicher ein Hochgenuss für Technikverliebte. Aber Vorsicht: Letztendlich muss jegliche digitale Anschaffung in der Kommunikation mit dem Patienten diesem verkauft werden – sonst bleibt der Zahnarzt auf den Kosten des Fortschritts sitzen.

Einerseits locken unzählige neue Techniken, von rotierenden Spiegeln, die nicht mehr beschlagen, wandfüllenden Flachbildschirmen mit virtuellen Implantaten, die sich dreidimensional in ebenso virtuelle Schädel wie von selbst hineindrehen, bis zur digital abgeformten und automatisch gefrästen 14-gliedrigen Brücke. Auf der anderen Seite gibt es die drei „RRR“, die für „Regelversorgung“, „Regress“ und „Rückschritt“ im Gesundheitswesen stehen. Welche Möglichkeiten hat denn nun der „digitale“ Zahnarzt? Gar keine? – weil kein Geld da ist und die Patienten sich neben Amalgamfüllungen nur noch die Regelversorgung leisten können oder wollen? Oder kann man den „RRR“ stattdessen mit „Röntgen“, „Rechnen“, „Reden“ entgegentreten?

Röntgen

Warum digital röntgen? Ein Blick über den Atlantik in die USA zeigt, dass dort je Jahr und Zahnarzt 10.000 Röntgenaufnahmen angefertigt werden – in Deutschland sind es nur 2.000. Warum wird in Deutschland, dem Erfinderland des Röntgens, nicht geröntgt? Wartet man darauf, dass ein „wirklicher“ Arzt, z.B. ein Kardiologe, den Patienten zu seinem Zahnarzt schickt, um eine Wurzelfüllung revidieren zu lassen? Oder hat man Angst vor einem Regress? Natürlich rechnet sich ein digitales Röntgensystem nicht, wenn man nicht röntgt. In den USA macht es sich bereits durch die Einsparungen von Film- und Entwicklerkosten bezahlt. Aber neben der Dokumentation, die den Zahnarzt vor unberechtigten Forderungen schützt, dient das Röntgen als wichtiges diagnostisches Hilfsmittel auch der Arbeitsbeschaffung: eine frühzeitig erkannte apikale Aufhellung und deren Beseitigung erspart dem Patienten andere, gravierendere Gesundheitsprobleme. Digitales Röntgen ist also sicher weit oben auf der Wunschliste der digitalen Praxis anzusiedeln.

Rechnen

Alle Welt rechnet: die Kassenrichtlinien für die Zahnarzt abrechnung postulieren an unzähligen Stellen das Gebot der Wirtschaftlichkeit: Wirtschaftlichkeit der Behandlung, Wirtschaftlichkeit der Versorgung, Wirtschaftlichkeitsprüfungen ...

Nur von der Wirtschaftlichkeit der Zahnarztpraxis steht nichts. Hier ist der Zahnarzt völlig allein – wirtschaftlich muss es immer nur für die anderen sein. Jede Autowerkstatt hat ihren Stundensatz, der einfach so auf der Rechnung steht.

Der Zahnarzt, dem die Bank ein ganzes Arsenal von Gerätschaften und Instrumenten in mehreren Behandlungsräumen finanziert hat, und der zur Berufsausübung der Hilfe mehrerer qualifizierter Personen bedarf, weiß in der Regel nicht einmal seinen Stundensatz, oder er weiß nicht, wie er ihn durchsetzen soll.

Dabei gibt es doch auf Zahnärzte spezialisierte Beratungsfirmen, die bundesweit operieren und ihrem Klientel neben dem individuellen Praxisstundensatz Maßzahlen für Kosten- und Einnahmebereiche liefern (wie zum Beispiel www.Zahnarztkontor.de). Aber zum Informations- und Datenaustausch gehört unabdingbar das Internet.

70 Prozent aller Zahnärzte haben kein Internet in der Praxis – anstatt sich zu schämen, sind manche auch noch stolz auf ihre Technikresistenz.

Der durch das Internet ermöglichte Informationsvorsprung erlaubt günstigere Einkäufe und die Nutzung preiswerter oder kostenfreier Programme wie zum Beispiel den Zahnersatzrechner unter www.synadoc.de oder den hervorragenden BEMA-Kommentar unter www.abrechnungswissen.de.

Damit gehört ein Internetanschluss für die Praxis unbedingt auf die digitale Einkaufsliste.

Reden

Und es gibt ihn immer noch: den Zahnarzt, dem die Patienten entsetzt aus dem Stuhl springen, als er sich ohne ein Wort zu reden mit der Extraktionszange näherte. Die meisten Patienten haben Angst vor dem Unbekannten. Deshalb muss der Zahnarzt dem Patienten schrittweise erklären, was er zu tun gedenkt. Das Schlimmste für den Patienten ist das Warten auf den Schmerz, diese ständige Spannung und an dieser Situation ändert auch die beste digitale Ausstattung einer Praxis nichts. Besserung wird hier nur durch mehr Kommunikation zwischen Zahnarzt und Patient erreicht. Solange der Zahnarzt nicht mit seinem Patienten redet, wird dieser Patient weiterhin sein Geld vorzugsweise für das Auto oder den Urlaub ausgeben. Und vielleicht verkauft ihm das Reisebüro ja auch gleich die Souvenirprothese.

Natürlich bedeutet digitale Technik Fortschritt. Aber ein Fortschritt ist nur dann ein echter Fortschritt, wenn alle daran teilhaben – auch, und insbesondere der Zahnarzt. Seine Lebensqualität muss steigen und jegliche von ihm anzuschaffende digitale Technik muss an diesem Ziel gemessen werden.

kontakt.



Dr. Manfred Pfeiffer

schreibt seit 1979 EDV-Programme für Zahnärzte. Er hat 1984 den Zahnarztrechner gegründet und 1994 den digitalen Röntgensensor „Dexis“ entwickelt. Seit 2004 arbeitet er wieder an EDV-Projekten zur zahnärztlichen Abrechnung, die über die Synadoc GmbH vermarktet werden.

absolut HALTBAR

Mit absolute Ceramics entscheiden Sie sich für ein sicheres Produkt im Bereich vollkeramischer Zahnrestauration. Unsere 5-Jahres-Bruch-Garantie sorgt für Patientenzufriedenheit und ein hohes Maß an Anerkennung Ihrer Arbeit. Um die notwendige Präzision zu gewährleisten, nutzen wir modernste CAD/CAM-basierte Technologien. Im Rahmen einer Qualitätspartnerschaft angewandt, ist das Ergebnis vor allem eines: www.absolute-ceramics.com



absolute.
CERAMICS

Natürlich schöne Zähne für alle.

SICHERN SIE SICH IHR KOSTENLOSES
STARTERSET

inkl. einer Kartusche Futar D[®]-Bissregistrat von Kettenbach!
Bestell-Hotline 0800 939495 6 | Ihr Bestell-Code: ZWP 2009
Nur solange der Vorrat reicht!