

Auch harte Beläge haben weich angefangen ...

Gabi Schäfer

Bis auf die Zahnsteinentfernung, die bei Kassenpatienten einmal pro Kalenderjahr mit circa 14 EUR honoriert wird, ist die Prophylaxe eine reine Privatleistung für alle Patienten und damit eine wichtige Einnahmequelle für jede Zahnarztpraxis.

Bei meinen zahlreichen Praxisberatungen erlebe ich immer wieder, dass Praxen die professionelle Prophylaxe – falls überhaupt – ähnlich wie die „Nagelmodellage“ im Nagelstudio, zu Preisen zwischen 40 und 60 EUR für eine Stunde Arbeit anbieten und abrechnen. Allein die Tatsache, dass statt zehn Fingernägeln 28 Zähne behandelt werden, zeigt schon, dass hier etwas nicht stimmen kann.



So schreibt die Stiftung Warentest unter www.test.de/Special-Zaehne-Vorbeugen-pflegen-behandeln-1237297-1245099/ wörtlich: „Zweimal im Jahr sollte jeder sich eine sogenannte Prophylaxebehandlung in der Zahnarztpraxis leisten. [...] Die Kosten liegen zwischen 80 und 180 Euro.“

Da haben wir's! Für 50 EUR kann man nicht eine Stunde lang einen teuren hoch technisierten Zahnarztstuhl blockieren, ohne harte Belege von der Bank anzusammeln. Und selbst die viel geschmähte neue GOZ 2012 sieht einen Betrag von 101,36 Euro für die „professionelle Zahnreinigung“ bei 28 Zähnen zum 2,3-fach-Satz vor. Also warum können viele Praxen diese wirtschaftlichen Fakten nicht einsehen und vermitteln? Die Standardantwort, die ich immer wieder höre, ist: „Der Patient kann es nicht bezahlen.“ Aber der Patient zahlt für das Nagelstudio, den Friseur und seine „Freunde“ Nikotin und Alkohol. Ist der eigene Zahn nur deswegen ohne Wert, weil er umsonst war und die Extraktion „auf Kasse“ geht? Ist es wirklich erstrebenswert, ihn irgendwann durch eine Titanschraube zu ersetzen, wie aus der Werbung herablächelnde, auf Wolken des Glücks schwebende Patienten suggerieren? Tatsache ist, dass man für die Kosten einer einzigen Implantatkrone zehn Jahre lang Prophylaxe bezahlen kann.

„Aber wir bieten doch Prophylaxe an!“, tönt es mir bei der Praxisberatung dann entgegen. Frage ich dann nach der durchschnittlichen Anzahl von Prophylaxeterminen pro Woche, so erhalte ich häufig eine einstellige Zahl genannt. Dabei muss man doch bereits mehr als 30 Termine pro Woche vereinbaren, wenn 700 Patienten zweimal jährlich wie von der Stiftung Warentest empfohlen zur Prophylaxebehandlung erscheinen. Gebe ich der Prophylaxe keinen „Raum“ im wörtlichen Sinne, kann ich sie auch nicht durchführen – denn 30 Termine pro Woche bedeuten eine Vollzeitkraft und ein durchgängig belegtes Zimmer.

In meinem Herbstseminar „GOZ ganz einfach!“ habe ich ein präzises Kalkulationsschema für Prophylaxe vorgestellt und vermittelt. Diejenigen Seminarteilnehmer, die umdenken können, die lernen, auch mit einem „Nein“ des Patienten umzugehen und ein Praxiskonzept durchsetzen können, werden vielfältig belohnt: Nicht nur, dass sie dann Patienten betreuen, die den Behandler und seine Arbeit mehr schätzen – es wird **IMMER** Geld verdient, auch dann, wenn der Inhaber auf Fortbildung oder anderweitig am Behandeln gehindert ist. Damit wird der Praxisinhaber von wirtschaftlichem Druck entlastet und gewinnt mehr Lebensfreude.

Wer mehr über Praxisberatungen erfahren möchte, findet im Internet unter www.synadoc.ch weitere Informationen. Dort „wohnt“ auch das Bestellformular für eine kostenlose Probe-CD des Synadoc-Planungsprogramms, das blitzschnell nach Eingabe oder Übernahme des Befundes für eine geplante Therapie (Prothetik, SDA-Restaurationen, Wurzelkanalbehandlungen, FAL/FTL, Implantologie) automatisch alle Abrechnungspositionen auswirft und auf den richtigen Formularen ausdruckt.



Gabi Schäfer

Als Seminarleiterin schulte sie während der letzten 20 Jahre in mehr als 2.400 Seminaren 60.000 Teilnehmer in allen Bereichen der zahnärztlichen und zahntechnischen Abrechnung. Ihre praxisnahe Kompetenz erhält sie sich durch bislang mehr als 950 Vor-Ort-Termine in Zahnarztpraxen, wo sie Dokumentations- und Abrechnungsdefizite aufdeckt und beseitigt und Zahnärzten in Wirtschaftlichkeitsprüfungen beisteht.