

## Ein Bild sagt mehr als viele Worte ...

Ästhetik und Kosmetik haben mit dem Aussehen des Patienten zu tun. Aufklärung und Beratung müssen also bildlich sein. Dr. Manfred Pfeiffer erläutert nachfolgend, wie man eine verbesserte Ästhetik dem Patienten begreiflich machen kann.

Das wirtschaftliche Umfeld ist für Zahnärzte deutlich schwieriger geworden: BEMA-Abwertung 2004, Festzuschüsse 2005 und die drohende GOZ-Novellierung wälzen politisch gewollte Sparregelungen auf das Verhältnis Zahnarzt/Patient ab. Der Patient versteht nicht, warum er plötzlich etwas (oder etwas mehr) zu einer Behandlung zuzahlen soll, wo ihm doch immer weiter steigende Beiträge zugemutet werden.

Wie können hier Software-Innovationen helfen? Mit der Abrechnung von konservierenden Leistungen und der Pflege des Kassenverzeichnisses kommt man hier sicher nicht weiter. Gelingt es jedoch, mithilfe von EDV-Programmen das eingangs beschriebene politisch gestörte Zahnarzt/Patient-Verhältnis zum Wohle des Patienten zu bessern, so eröffnen sich Möglichkeiten zu hochwertigerer Behandlung.

Für diesen Bereich gibt es die sogenannten „Patientenberatungsprogramme“, die im Beratungsgespräch multimedial die ästhetischen und kosmetischen Vorteile moderner Zahnmedizin visuell vermitteln und dem Patienten mehr Entscheidungskriterien als den reinen Preisvergleich an die Hand geben können. Die zahlreichen Entwicklungen in diesem Bereich kann man nach der Herkunft des präsentierten Bildmaterials klassifizieren:

- 3-D Computeranimationen
- Fotobasierte Systeme
- Fotorealistic Illustrationen.

Die computeranimierten Ansätze arbeiten mit Bildern, die von Programmen aus mathematischen dreidimensionalen Modellen des Gebisses erzeugt werden – ähnlich den modernen Disney-Filmen. Das synthetische Aussehen dieser Gebisse zeigt, dass dies immer noch eine technische Herausforderung darstellt, und der Zahnarzt verbringt die ersten Minuten seiner Beratungszeit damit, dem Patienten zu erklären, wo denn auf dem Bildschirm nun seine Zähne zu sehen sind.



Ästhetisch befriedigend hingegen ist die fotorealistic Illustration bei der Synadoc-CD, bei der die Abbildungen aufwendig von einem Künstler realitätsnah so gestaltet werden, dass z.B. die Unterschiede der einzelnen Kronenarten optisch überhöht besser betont werden als es mit den vorhergehenden Ansätzen möglich ist. Das nachfolgende Bild zeigt zwei vestibulär verblendete Kassenkronen auf 12 und 22, eine Metallkeramikkrone auf Zahn 21 und eine Keramikkrone auf Zahn 11.



Man sieht hier sehr schön – und sogar besser als auf einem echten Labormodell –, dass die vestibulär verblendete Krone wegen der lichtundurchlässigen metallischen Rückenplatte eine ganz andere Wirkung hat als die vollverblendete Krone, bei der der Metallkern bereits optisch zurücktritt. Und es wird dem Patienten schnell klar, dass nur die vollkeramische Krone dem Aussehen eines natürlichen Zahnes am nächsten kommt. Damit werden dann auch die Preisunterschiede verständlich und der

Patient kann wieder nach Qualitätskriterien urteilen und nicht nur nach dem Preis – was ihm ja auch aus anderen Lebensbereichen geläufig ist.

Wichtiger Teil des Beratungsgesprächs ist natürlich die Kostenfrage. Leider wird dieses Thema mit jeder Gesetzesänderung immer komplizierter und man ist nun an einem Punkt angelangt, wo es ohne ein präzises Kostenkalkulationsprogramm nicht mehr geht. Natürlich versucht man zunächst, diese Aufgabe mit seinem ohnehin vorhandenen Praxisverwaltungsprogramm zu erledigen. Die meistverbreiteten Programme stammen jedoch aus einer Zeit, wo die Abrechnung noch einfach war, und stellen auch von der Konzeption her nur einfache Werkzeuge bereit, mit denen der Zahnarzt seine eigene Abrechnung implementieren müsste. Auch gehört zur Kostenkalkulation eine präzise Laborkostenvorausberechnung nach BEL und BEB, mit denen die historischen Klassik-Programme schlicht überfordert sind.

Eine leistungsfähige Innovation im Bereich der Patientenberatung ist die Synadoc-CD. Hier werden prothetische Heil- und Kostenpläne präzise und korrekt auch in den Laborkosten ermittelt. Eine kostenlose Probe-CD kann man unter 0700/67 33 43 33 oder per Internet unter [www.synadoc.de](http://www.synadoc.de) bestellen.

## 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.

er wieder an EDV-Projekten zur zahnärztlichen Abrechnung, die über die Synadoc GmbH vermarktet werden.