

Abrechnung:

Mikroendodontische Therapie beim Privatpatienten

Bei der Anwendung eines OP-Mikroskops, unter anderem im Zusammenhang zu den GOZ-Leistungen 2410 und 2440, kann einmal je Behandlungstag ein Zuschlag berechnet werden. Wird dies nicht beachtet, geht dem Zahnarzt ein Teil des Umsatzes verloren. Hingegen berechtigt der Einsatz einer Lupenbrille nicht zum Ansatz der GOZ 0110. Die Leistung ist eine Zuschlagsposition und kann daher nur mit dem einfachen Gebührensatz berechnet werden, es sei denn, der Zuschlag wird nach § 2 Abs. 1 GOZ frei vereinbart. Selbstständige Leistungen, die nicht in das Gebührenverzeichnis aufgenommen und medizinisch indiziert sind, können gemäß § 6 Abs. 1 GOZ jedoch analog berechnet werden. Dazu gehört zum Beispiel das Auffinden oder der Ausschluss zusätzlicher Kanalstrukturen, Auffinden oder Ausschluss von Rissen, Sprüngen und Frakturen der Zahnhartsubstanzen. Auch das Auffinden von Perforationen, Stufen, Obstruktionen oder anatomischer Besonderheiten mittels OP-Mikroskop fällt darunter. Weitere Informationen unter parzl.d@bauer-reif-dental.de.

Die nächsten Seminare bei Bauer & Reif Dental mit Claudia Maier:

Abrechnungsworkshop Kompakt:
München, 17.9.2014, 14.00–19.00 Uhr

Abrechnungsworkshop Kompakt:
Augsburg, 10.10.2014, 14.00–19.00 Uhr

Workshop GOZ: München, 12.11.2014, 14.00–19.00 Uhr
Workshop GOZ: Augsburg, 19.11.2014, 14.00–19.00 Uhr
Workshop GOZ: München, 26.11.2014, 14.00–19.00 Uhr
Workshop GOZ: Augsburg, 12.12.2014, 14.00–19.00 Uhr

Bauer & Reif Dental
Tel.: 089 767083-16, www.bauer-reif-dental.de



Praxismarketing:

Erfolgsrezept ständige Optimierung

„Es war ein Experiment“, so Oliver Löw auf die Frage, was ihn 2012 dazu bewog, die Agentur Docrelations® zu gründen. Die Idee: Arztpraxen als strategischer PR- und Marketingberater langfristig zur Seite stehen und das gesamte Praxismarketing zu koordinieren. Heute, gut zwei Jahre später, ist die Agentur stolz auf einen namhaften Kundenstamm aus Ärzten verschiedener Fachrichtungen aus ganz Deutschland. „Wir sehen uns als langfristigen Begleiter, der die gesamte Außendarstellung der Praxis durch konsequente Optimierung immer auf einem hohen Level hält, neue Trends erkennt und für den Arzt bewertet.

Das wissen unsere Kunden zu schätzen“, so Löw.

Immer mehr Marketingkanäle Bewertungsportale, YouTube, Google, Facebook, Themen-Websites usw. Zahnärzten stehen Jahr für Jahr mehr Marketingkanäle offen, um die eigene Praxis zu bewerben. Gleichzeitig bleibt im Praxisalltag jedoch immer weniger Zeit zur Verfügung, um diese anständig zu bedienen. Eine häufige Folge: „Man macht überall ein wenig mit, aber nirgends so richtig“, beschreibt Oliver Löw seine Erfahrungen.

ANZEIGE

Neue Technologie für die Friktion der NE Teleskope - Ohne Gold!

Welche Ihrer Probleme löst es?

- ✗ eine zu lockere Teleskopprothese
- ✗ Teleskope sind zu voluminös
- ✗ Teleskopprothese riecht unangenehm

Wir haben die Lösung, die in 36 Monaten kein einziges Mal von einem Gutachter beanstandet wurde!

Bestellen Sie jetzt ohne Kosten, ohne Verpflichtung Ihr Teleskop-Rettungspaket auf www.FriktionsGuru.de und erfahren Sie daraus wie das ab Morgen auch in Ihrer Praxis zum Alltag wird!

Klasse statt Masse

Die eigentliche Kunst sei es jedoch, aus der Vielzahl der zur Verfügung stehenden Marketingmaßnahmen diese zu ermitteln und ernsthaft umzusetzen, die für eine bestimmte Praxis den größten Erfolg versprechen. Darauf hat sich die Agentur Docrelations® spezialisiert. Der erste Schritt zu einem planvolleren Praxismarketing ist schnell gemacht, betont Oliver Löw: „Interessierte Zahnärzte können uns einfach anrufen oder eine E-Mail senden. Es folgt ein kurzes Telefonat, dem ein standardisierter Fragebogen zugrunde liegt. Anschließend erarbeiten wir einen ersten Lösungsvorschlag sowie Marketingfahrplan, den wir mit der Praxis im Anschluss besprechen. Natürlich kostenfrei.“

Agentur Docrelations®
Tel.: 0211 93074070
info@docrelations.de
www.docrelations.de

Doppelt starke Vector-Power gegen Parodontitis.



Der neue Vector Paro Pro. Einer für alles.

- Der kraftvolle Scaler entfernt Beläge effektiv und nachdrücklich.
- Das einzigartige Paro-Handstück mit linearer Schwingungsumlenkung ist ideal für die schonende Recall- und Periimplantitstherapie. www.duerrdental.com



zur Animation

Der neue Vector[®] Paro Pro.

 DÜRR
DENTAL



Wartezeit auf Arzttermin:
Zufriedenheit mit den meisten Facharztgruppen

Platz	Note	Fachgebiet
1	1,54	Zahnärzte
2	1,75	Urologen
3	1,80	HNO-Ärzte
4	1,81	Allgemein- und Hausärzte
5	1,87	Kinderärzte
----- Durchschnitt (Note 1,91) -----		
6	1,94	Internisten
7	1,95	Gastroenterologen
8	2,02	Chirurgen
9	2,06	Gynäkologen
10	2,24	Orthopäden
11	2,43	Augenärzte
12	2,53	Hautärzte

jameda Patientenbarometer:
Zufriedenheit mit der Wartezeit auf Arzttermin / Facharzt-Ranking
(Durchschnittsnoten aus 537.000 Patientenmeinungen)

Quelle: jameda GmbH, Juli 2014

Patientenbarometer:

Zahnarztpatienten zufrieden mit Wartezeit auf einen Arzttermin

Zahnarztpatienten in Deutschland sind sehr zufrieden mit der Wartezeit auf einen Arzttermin. Dies ist eines der Ergebnisse des jameda Patientenbarometers 2/2014, das Deutschlands größte Arztempfehlung (www.jameda.de) jedes Trimester erhebt. Die Zahnärzte erhalten von ihren Patienten für die Kategorie „Wartezeit auf Arzttermin“ die sehr gute Note 1,54 auf einer Schulnotenskala von 1 bis 6. Damit haben die Zahnärzte die Nase ganz weit vorne im Vergleich der Fachärzte. Durchschnittlich benoten die Patienten die Wartezeit auf einen Arzttermin mit der Note 2+ (1,96). Somit liegen die Zahnärzte deutlich über dem Bundesdurchschnitt. Am längsten warten Patienten bei Augen- und Hautärzten auf einen Arzttermin und bewerten diese mit den Noten 2,43 und 2,53.

Die Gesamtzufriedenheit mit Deutschlands Zahnärzten ist in den letzten Monaten wieder gestiegen. 2012 bewerteten die Patienten die Zufrieden-

heit mit ihrem Zahnarzt noch durchschnittlich mit der super Note 1,36, 2013 sank die Zufriedenheit etwas und wurde mit der Durchschnittsnote 1,42 bewertet. Im Vergleich zum Vorjahr und dem ersten Trimester des Jahres 2014 (1,45) vergeben die Patienten für die Gesamtzufriedenheit im zweiten Trimester die bessere Note 1,39. Die bayerischen Ärzte haben die zufriedensten Patienten Deutschlands. Sie erhalten von ihren Patienten die gute Note 1,70 und verteidigen damit ihre Spitzenreiterposition vor dem Saarland (1,79). Sowohl in Bayern als auch im Saarland ist im Vergleich zum vergangenen Trimester eine leichte Verschlechterung zu erkennen (Patientenbarometer 1/2014: Bayern 1,69; Saarland 1,76). Dieser Trend ist auch in allen anderen Bundesländern festzustellen. Die größte Verschlechterung, jedoch auf ebenfalls hohem Niveau, zeigt sich in Sachsen-Anhalt. Betrug hier die Durchschnittsnote im letzten Trimester

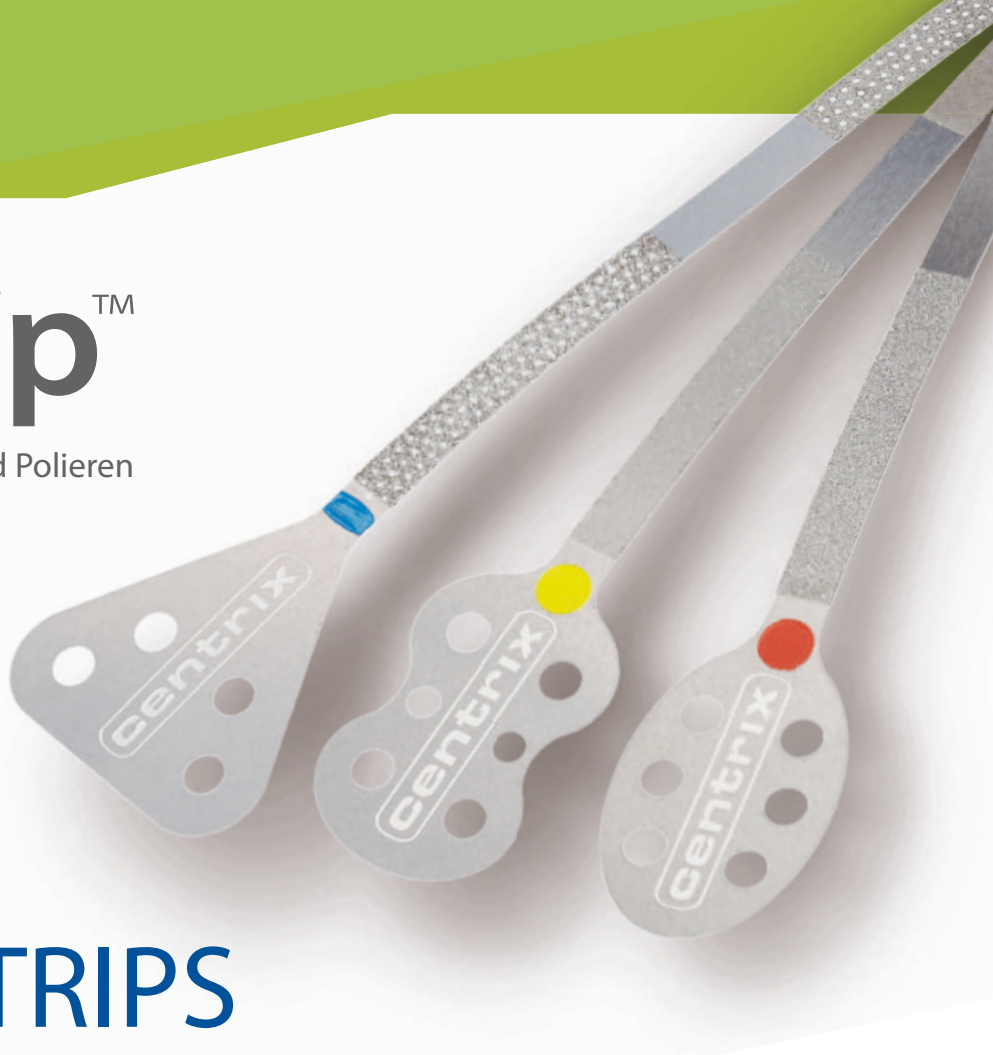
noch 1,85, so vergeben die Patienten heute die immer noch gute Note 1,91. Dies bedeutet für die Ärzte aus Sachsen-Anhalt den 8. Platz im Bundesländervergleich. Schlusslicht bildet Bremen mit der Durchschnittsnote 2,09. **jameda GmbH**
Tel.: 089 2000185-80
www.jameda.de/patientenstudien

Frisch vom MEZGER



GripStrip™

Streifen für proximales Schleifen und Polieren



ALLES IM GRIFF MIT GRIPSTRIPS

Das diamantbeschichtete Design der GripStrips ermöglicht ein genaues Finieren und Polieren bei Restaurationen im Approximalbereich. Da unsere Streifen zwei Arbeitsflächen mit unterschiedlicher Körnung aufweisen, können Sie mit nur einem Werkzeug Finieren und Polieren. Darüber hinaus sind die GripStrips autoklavierbar.

GRIPSTRIP™ FEINE KÖRNUMG

- Schleifen (gelbe Seite) – 15 µm
- Polieren (orangefarbene Seite) – 8 µm

GRIPSTRIP™ MITTELGROBE KÖRNUMG

- Schleifen (rote Seite) – 40 µm
- Polieren (gelbe Seite) – 15 µm

GRIPSTRIP™ GROBE KÖRNUMG

- Schleifen (blaue Seite) – 80 µm
- Polieren (rote Seite) – 40 µm



GRIPSTRIP™ ALLE SORTIERT

12 DIAMANTBESCHICHTETE STREIFEN
Feine, mittelgrobe und grobe Körnung

JETZT 10% SPAREN!

Kostenfrei anrufen 0800-2368749

Code angeben: ZWP-GRIP-0814

Das Angebot gilt bis zum 30.09.2014.
Weitere Informationen unter www.centrixdental.de.

© 2014 Centrix, Inc.



centrix®

Making Dentistry Easier.™