Gabi Schäfer

Mach mal schnell 'nen Plan!

„Ja, mach nur einen Plan!
Sei nur ein großes Licht!
Und mach dann noch 'nen zweiten Plan.
Geh'n tun sie beide nicht."

So tönt es in Brechts Dreigroschenoper von der Bühne und so habe ich es bei meinen Beratungen häufig in Zahnarztpraxen vernommen:
„Einen Plan für die Regelversorgung und einen für vollverblendete Keramik! Dentinadhäsive Aufbaufüllungen nicht vergessen!" Geh'n tun sie beide nicht – ja warum wohl nicht?



Weil die arme Verwaltungshelferin mit ihrem Praxisverwaltungsprogramm eben nicht in zwei Minuten einen Plan für die Regelversorgung und einen Plan mit Zuzahlung erstellen kann. Allein die Korrektur des Befunds und die Eingabe der Planungskürzel dauert ja schon so lange. Dann müssen Festzuschüsse und BEMA-Positionen kontrolliert werden, sodann die Laborpositionen, und irgendwann hat man den Plan für die Regelversorgung fertig. Aber der soll ja nur als Alternative dienen und gar nicht zur Durchführung kommen. Danach fängt man wieder von vorne an: Planungskürzel eingeben, Positionen kontrollieren, Chef fragen, welches Labor denn die Arbeit machen soll und ob denn Presskeramik oder Zirkon gewünscht ist. Bei etwas komplizierteren Arbeiten wird ein Kostenvoranschlag vom Labor angefragt – und der kommt auch nicht innerhalb von fünf Minuten. Und dann muss der nächste Plan für die dentinadhäsiven Aufbaufüllungen erstellt werden. Das alles ist also nicht einfach so „schnell mal" gemacht. Danach muss man den Wust von Ausdrucken sortieren und für die verschiedenen Alternativen den Eigenanteil händisch zusammenrechnen.

Dies kann die arme Helferin aber nicht vor dem Patienten ihrem Chef kommunizieren und so entsteht Stress für alle Beteiligten:
Der Zahnarzt versteht nicht, warum das so lange dauert, schließlich hat er ja ein teures Praxisverwaltungsprogramm gekauft, mit dem er sich aber selbst noch nie beschäftigt hat. Die Helferin versucht ihr Bestes und stoppelt sich die verschiedenen Ausdrucke mühsam zusammen – und der Patient wird ungeduldig und zweifelt an der Kompetenz der Praxis, weil es zu lange dauert, zu unverständlich ist und die preiswerte, überschaubare Kassenlösung viel greifbarer erscheint.
Können Sie sich in diesem Szenario wiedererkennen?

Fällt es Ihnen auch schwer, Privat- und Zuzahlerbehandlungen zu empfehlen und angemessene Preise dafür zu verlangen? Stellen Sie dem Patienten bei der Besprechung auch erst die billigste Lösung vor und sind dann irritiert, wenn er vor der optimalen Lösung aufgrund des Preises zurückschreckt? Und wie lange dauert Ihr Beratungsgespräch? Wenn Sie zehn Minuten auf ein Beratungsgespräch zu einer dentinadhäsiven Kompositfüllung verwenden, ist von der Zuzahlung bereits die Hälfte für die Beratung draufgegangen. Und überhaupt hat der Patient nach der Beratung ohnehin das Meiste vergessen, wenn sie ihm nicht nach dem Gespräch einen Aufklärungsbogen überreichen, der die wesentlichen Punkte in Patientensprache erläutert. Und im Übrigen können Sie das Aufklärungsgespräch auch ohne Heil- und Kostenpläne ausschließlich mit den Aufklärungsbögen führen, sofern diese einen belastbaren Eigenanteil für den Patienten ausweisen. Entscheidet sich der Patient für eine Variante – wobei die höchstwertigste Alternative zuerst vorgestellt wird – so drucken Sie nur die Formulare der Alternative aus, für die der Patient sich entschieden hat. Außerdem hat der Aufklärungsbogen den Vorteil, dass die Zeit für die Beratung verkürzt werden kann, da der Patient die Erklärungen ja nachlesen kann. In einfachen Fällen wie PZR, dentinadhäsive Füllungen, Inlays usw. kann die Aufklärung auch von geeigneten Mitarbeitern durchgeführt werden – Voraussetzung ist auch hier ein schriftlicher individueller Aufklärungsbogen.

Hier setzt das Signadoc®-Planungsprogramm an: Jeder zahnmedizinisch vorgebildete Abrechnungslaie (auch der Zahnarzt!) kann damit innerhalb von wenigen Minuten einen komplexen Heil- und Kostenplan mit Zuzahlungen erstellen – mit individuellem Aufklärungsformular – für Zahnersatz, FAL, Restaurationen, Wurzelbehandlungen, Reparaturen, Implantationen und Knochenaufbaumaßnahmen. Die Aufklärungsbögen werden individuell aus dem Befund und den geplanten Maßnahmen generiert und sind exakt auf den Patienten und die geplante Behandlung zugeschnitten. Damit kann der Zahnarzt das gesetzlich geforderte Aufklärungsgespräch relativ kurz halten und dem Patienten auf ihn und den Fall zugeschnittene Aufklärungsunterlagen aushändigen. Ist in der Praxis ein Tablet-PC vorhanden, können alle Verträge sofort papierlos unterschrieben und archiviert werden.

Interessiert? Eine kostenlose Probe-Installation bestellt man im Internet unter www.synadoc.ch.

INFORMATION

Synadoc AG
Gabi Schäfer
Münsterberg 11
4051 Basel, Schweiz
Tel.: +41 61 2044722
kontakt@synadoc.ch
www.synadoc.ch

Infos zur Autorin

Foto: © CandyBox Images

EyeSpecial C-II

Scharf auf Zähne!



So einfach, so sicher, so überzeugend

Einfach fotografieren, sicher mit detailscharfen Bildern brillieren und überzeugend argumentieren: Mit der EyeSpecial C-II Digitalkamera lassen sich Zähne jederzeit und von jedem optimal in Szene setzen.
Ob Routine-, Risiko- oder KfO-Patient, zur Intraoralfotografie oder Dokumentation –

eine Kamera für alle Fälle !

SHOFU®

www.shofu.de