Stiftung gegen Versorgungsungerechtigkeit – Ihre Mitarbeit ist gefragt

GKV zementiert nicht mehr zeitgemäße zahnmedizinische Grundversorgung.

■ Von der gesamtgesellschaftlichen Diskussion um die zunehmende Ungerechtigkeit in der Verteilung der Einkommen bzw. der Vermögen scheint sich auch die zahnmedizinische Versorgung in Deutschland nicht auszunehmen.

Die moderne Zahnmedizin ermöglicht immer bessere, die Lebensqualität deutlich verbessernde Versorgungsmöglichkeiten, die allerdings einem wachsenden Teil der Bevölkerung nicht mehr zugänglich sind. Eine individuell prekäre wirtschaftliche Situation bedeutet zusehends auch eine deutlich schwächere zahnmedizinische Versorgung. Die gesetzliche Krankenversicherung (GKV), einst eine im positiven Sinne nivellierende Absicherung, zementiert nur noch eine Grundversorgung, die mittlerweile vor dem Hintergrund der zahlreichen innovativen Entwicklungen der letzten Jahre nicht mehr zeitgemäß wirkt.

© HconO/Shutterstock.com

Die dentilegus® DEUTSCHE STIFTUNG FÜR ZAHNGESUNDHEIT möchte diesem Missstand mit ihrer Arbeit entgegenwirken. Viele Praxen zählen Patienten zu ihrer langjährigen Klientel, welche sich eine bessere zahnmedizinische Versorgung als die Grundleistung partout nicht mehr leisten kann. Moderne, implantatgetragene, einfache Versorgungen, wie z.B. eine Prothese auf zwei Implantaten im Unterkiefer, bedeuten vor allem eine signifikante kaufunktionelle und phonetische Verbesserung der Lebenssituation.

Praxen mit implantologischer Erfahrung gesucht

Unter dem Dach der Stiftung wird es möglich sein, ausgewählten Patienten mit entsprechender Indikation eine zuzahlungsfreie Versorgung zu ermöglichen (ohne Folgen aus den Regelungen des ärztlichen Wettbewerbsrechts und des Antikorruptionsgesetzes). Die Stiftung stellt die Implantate, für weitere Materialkosten kann sie mit einer Spendenbescheinigung aufkommen. Die Patienten werden ausschließlich über die Praxen direkt ausgewählt und unter Bedacht der entsprechenden Voraussetzungen (100 Prozent-HKP) von ihnen behandelt.

Die Stiftung akkreditiert Praxen mit entsprechender implantologischer Erfahrung und philanthropischem Anspruch und nimmt sie in ihre Maßnahmen zur Öffentlichkeitsarbeit auf (Presseartikel, Website etc.). Weitere Informationen erhalten Sie auf der Website *www.dentilegus.de* oder per E-Mail an: *akademie@dentilegus.de*.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung bzw. Ihr Interesse, einen kleinen Beitrag zu einer gerechteren zahnmedizinischen Versorgung für alle in Deutschland zu leisten. ◂◂

Quelle: dentilegus® DEUTSCHE STIFTUNG FÜR ZAHNGESUNDHEIT

Praxisleitfaden 2016 Impantate

Praxisleitfaden 2016 – Konsensuspapier der 11. Europäischen Konsensuskonferenz liegt zweisprachig vor.

■ Auf Basis eines Arbeitspapiers der Universität Köln liefert die 11. Europäische Konsensuskonferenz (EuCC) unter Federführung des BDIZ EDI ein Update zum Umgang mit kurzen, angulierten und durchmesserreduzierten Implantaten. Der neue 8-seitige Praxisleitfaden beschäftigt sich mit Vorteilen und Grenzen der genannten Implantate und erneuert den Praxisleitfaden aus dem Jahr 2011, bei dem es um deren Praxisreife ging. Die Broschüre ist ab sofort im Onlineshop des BDIZ EDI erhältlich – in deutscher und/oder in englischer Sprache.

Festlegungen

Die internationale Expertenrunde verständigte sich für die kurzen Implantate auf eine Länge von ≤ 8 mm bei einem Durchmesser von ≥ 3,75 mm. Ultrakurze Implantate wurden mit < 6 mm definiert. Für durchmesserreduzierte Implantate legte die EuCC einen intraossären Durchmesser von < 3,5 mm fest für die Insertion bei reduzierter Knochenbreite. Implantate mit einem Durchmesser < 2,7 mm werden als sog. Mini-Implantate bezeichnet. Bei Letzteren weist die Europäische Konsensuskonferenz darauf hin, dass Mini-Implantate ein höheres Verlustrisiko aufweisen, und rät zur Vermeidung von Komplikationen von der Anwendung von kurzen Mini-Implantaten ab.

Verlässliche Therapieoption

Die Schlussfolgerung der EuCC: Die Anwendung von kurzen, angulierten oder durchmesserreduzierten Implantaten bei reduziertem Knochenangebot stellt heute, bei Beachtung der spezifischen Behandlungsparameter, eine verlässliche Therapieoption im Vergleich zu den Risiken bei der Anwendung von Implantaten mit Standarddimensionen in Kombination mit augmentativen Verfahren dar. Der implantierende Zahnarzt und der prothetische Behandler müssen eine angemessene Aus- und Fortbildung erhalten haben, um für den jeweiligen Patienten die bestmögliche Therapieform zu wählen.

Im Interview (siehe BDIZ EDI konkret 1/2016, S. 92ff) stellt der Moderator der diesjährigen Europäischen Konsensuskonferenz, Priv.-Doz. Dr. Jörg Neugebauer, Landsberg am Lech, klar, dass bei Anwendung von kurzen und ultrakurzen Implantaten klar sein müsse, dass es sich hier um andere Verankerungsmechanismen handelt als bei den reinen Schraubenimplantaten – sowohl bei der Prothetik als auch im Knochen. BDIZ EDI-Präsident Christian Berger untermauert im gleichen Interview die von der EuCC geforderte „angemessene Aus- und Fortbildung" des Behandlers: „Es wäre falsch, zu glauben, mit kurzen, angulierten oder durchmessereduzierten Implantaten chirurgische Defizite ausgleichen zu können. Solche Implantate sind nicht für Operateure entwickelt worden, die den externen Sinuslift und die Augmentation (noch) nicht beherrschen." ◂◂

Infos zur Fachgesellschaft

Quelle: BDIZ EDI

Gewonnen!

Fachinteresse wird von ULTRADENT belohnt.

■ Das war ein wirklich sonniger Montag für eine Zahnarztpraxis in Burgheim bei Ingolstadt. Bei der regionalen id Fachmesse 2015 hat sich die ganze Praxis informiert und dabei auch an dem ULTRADENT Gewinnspiel mitgemacht. Der Lohn dafür: Frau Daniele Stegmair aus der Praxis Dr. Schiller kann sich über den Hauptgewinn freuen. Für die Kolleginnen und die Praxisinhaberin gab es noch einen bunten Frühlingsstrauß. Dabei zeigt es sich wieder einmal: Ein Besuch der Fachmessen lohnt sich.

V.l.n.r.: Stephan Tafferner, Dr. Manuela Schiller, Daniele Stegmair, Martin Slavik.

Infos zum Unternehmen

ULTRADENT hat auf den id Messen auch das revolutionäre, multifunktionelle Multimedia-Systems vision U präsentiert. Der Gewinn war passend zu diesem Produkt ausgewählt und Frau Stegmair konnte ein iPad, das genauso einfach und sicher funktioniert wie vision U, als Gewinn in Empfang nehmen. „Herzlichen Glückwunsch" sagen Herr Slavik, ULTRADENT Vertriebsleiter, und Herr Tafferner, Vertriebsleiter Süd bei Pluradent, die zur Übergabe angereist waren. Auch die Praxisinhaberin, kann stolz sein: Ihre Mitarbeiterinnen waren durch ihr fachliches Interesse diesmal echte Gewinner.

Design, Funktionalität und das völlig neue Multimedia-Konzept vision U sind die Hauptmerkmale der hochwertigen Behandlungseinheiten von ULTRADENT, die auch in diesem Jahr wieder mit neuen Features präsentiert werden. Ein Besuch der id Messen lohnt sich also auch 2016 wieder. Das interaktive Multimedia-System lässt sich mit Smart-Touch-Gestik so schnell bedienen wie ein Tablet-Computer und erfüllt alle Anforderungen der Zahnarztpraxis von heute und von morgen. Es bietet Entertainment, Infotainment, Systemkontrolle und Ferndiagnose, speichert Daten für Ihr Qualitätsmanagement und kann als Diagnosemonitor für Röntgenbilder verwendet werden. Und das steht nun für alle ULTRADENT Behandlungseinheiten zur Verfügung.

ULTRADENT verwirklicht mit vision U neue Visionen und schafft die Faszination einer zukunftsorientierten Zahnarztpraxis. Informieren Sie sich auch in diesem Jahr wieder, ULTRADENT stellt eine Weltneuheit vor. Fragen Sie nach dem Primea Advanced Air System! ◂◂

Quelle: ULTRADENT

Mit Herz und Verstand – 100 Prozent Service und eine der genauesten Rechnungsprüfungen!

Seit 90 Jahren sorgt die PVS mit spezialisiertem Abrechnungs-Know-how für die Privatliquidation von Zahnmedizinern. Geschäftsführer Dieter Ludwig und Abrechnungsspezialistin Malene Görg im Gespräch mit der *Dental Tribune Deutschland*.

Dieter Ludwig ist Geschäftsführer des Abrechnungsspezialisten PVS dental seit 2010.

■ In einem Markt, der dem kontinuierlichen Wandel unterliegt, vertrauen bundesweit zahlreiche Zahnmediziner auf die Kompetenz und Erfahrung von PVS. Das gesamte Know-how zur privatzahnärztlichen Praxis wurde in der PVS dental GmbH gebündelt.

Dental Tribune: *Herr Ludwig, Sie sind Geschäftsführer der PVS dental GmbH, einem Unternehmen, das seit vielen Jahren die Privatliquidation für Zahnärzte und Kieferorthopäden durchführt. Was ist das Erfolgsrezept?*

Dieter Ludwig: Der Name PVS hat sich aus der Abkürzung für Privatärztliche Verrechnungsstellen entwickelt. Insgesamt zählen die PVSen im Verbund 15 regional tätige Unternehmen, die zusammen rund 40.000 Ärzte und Zahnärzte betreuen. Die PVS dental ist eine Tochtergesellschaft von sechs dieser Unternehmen. Sie wurde gegründet, da der Dentalbereich ganz spezielle Anforderungen und Besonderheiten hat. Die Abrechnung nach GOZ, BEMA und GOÄ durch nicht ausgewiesene Experten verursacht sehr häufig Honorarverluste. Seit unserer Gründung im Jahr 2007 können wir einen kontinuierlichen Kundenzuwachs und stetig steigende Zahlen vorweisen. Darauf sind wir stolz.

Frau Görg, welche Leistungen bieten Sie Ihren Kunden im Detail an?

Malene Görg: Vielleicht erst kurz etwas zu unserer Struktur. Für jede Region haben wir eigene Gebietsleiter, die sich um unsere Kunden kümmern, sie besuchen und immer für Fragen ein offenes Ohr haben. Das ist uns wichtig, weil wir dadurch die Nähe zum Kunden nicht verlieren und uns noch besser an ihm orientieren können.

Wir bieten spezialisiertes Abrechnungs-Know-how für Zahnärzte, Kieferorthopäden, Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen und Zahnkliniken. Unsere wichtigste Leistung ist die Rechnungsprüfung: Jede Rechnung wird zunächst maschinell auf Vollständigkeit und Plausibilität geprüft. Zusätzlich, und das unterscheidet uns von den meisten Wettbewerbern, prüfen unsere Abrechnungsexpertinnen alles noch einmal persönlich. Auf diese Weise werden deutlich mehr Unstimmigkeiten wie z. B. fehlende oder fehlerhafte Positionen erkannt. PVS dental bietet die genaueste Rechnungsprüfung auf dem deutschen Markt. Neben dem reinen Abrechnungsservice profitieren unsere Kunden von weiteren Leistungen wie die Übernahme der Korrespondenz mit Patienten und Kostenträgern, eine konsequente Forderungsdurchsetzung, Honorarvorauszahlungen oder die Übernahme des Honorarausfallrisikos. Ein Ratenzahlungsservice für die Patienten unserer Kunden rundet das Angebot ab.

„PVS dental bietet die genaueste Rechnungsprüfung auf dem deutschen Markt.“

Was genau ist der Mehrwert für den Zahnmediziner, welche Vorteile hat er?

M. G.: Die Bestimmungen der GOZ/GÖA werden immer komplexer. Und oft hat weder der Zahnarzt noch das Praxispersonal die Detailkenntnisse dazu. In der Praxis stehen eben neben der Patientenbetreuung auch viele andere Aufgaben im Vordergrund, eine Praxis ist ja auch ein Unternehmen, das geführt werden will.

Unsere Mitarbeiter können auf einen riesigen Erfahrungsschatz zurückgreifen, deshalb decken wir auch oft Honorarquellen auf, die sonst gar nicht ausgeschöpft werden. Das Resultat für die Praxen sind Mehreinnahmen und eine spürbare Entlastung. Damit bleibt mehr Zeit für die Patienten, für Behandlungen und Beratungen – das Arbeiten wird insgesamt produktiver. Hinzu kommt noch, dass das Outsourcing von Rechnungsstellung und Mahnwesen an die PVS dental eine geringere Belastung des Zahnarzt-Patienten-Verhältnisses zur Folge hat. Welche Honorarvorteile und Kostenersparnisse sich daraus generieren lassen, ist übrigens mit unserem Mehrwertrechner auf unserer Homepage www.pvs-dental.de erfahrbar.

Und noch etwas: Der erwähnte Ratenzahlungsservice für die Patienten ist auch für die Praxis von Vorteil. Denn die Möglichkeit der Ratenzahlung führt zu einer deutlich höheren Umsetzung von Heil- und Kostenplänen und dazu, dass der Patient oftmals eine höherwertigere Versorgung in Anspruch nehmen kann.

Herr Ludwig, Sie schreiben Service und Kundenorientierung groß. Wie setzen Sie diesen Anspruch im täglichen Geschäftsbetrieb um?

D. L.: Für uns ist der persönliche Draht immer noch der beste Weg, um perfekte Arbeit zu leisten und unsere Kunden optimal zu betreuen. Wir haben ein flächendeckendes Außendienstteam und jeder Kunde hat seine persönliche Abrechnungsexpertin, meist über Jahre hinweg. Wie sollen wir unsere Leistungen optimieren, wenn wir nicht ganz genau über die Wünsche unserer Kunden Bescheid wissen und darauf reagieren? Zu diesem Dialog gehört auch eine klare und einheitliche Kommunikation. Das funktioniert bestens. Wir haben in unserem Unternehmen eine sehr geringe Kunden- und Mitarbeiterfluktuation.

Sie haben also eine spezielle Kommunikationsstrategie für den Dialog?

D. L.: Ja, die haben wir. Und vor Kurzem haben wir dafür ein neues Kundenportal eingeführt. Es nennt sich PVS dialog. Es ermöglicht den vollen Zugriff auf alle Abrechnungsdaten – jederzeit und von jedem Endgerät aus. Bei den Kunden kommt das neue Portal richtig gut an, wir haben viele positive Rückmeldungen. PVS dialog macht alles transparenter und übersichtlicher. Komfortable Filter- und Sortierfunktionen schaffen einen detaillierten Überblick über alle Konten und Rechnungen – und das in Echtzeit: Eingang, Ausgang, beglichen und offen. Die Daten werden ständig aktualisiert. So ist das gesamte Kundenkonto mit Buchungsübersichten und Status der Rechnungen stets auf dem allerneuesten Stand abrufbar. Und wenn es trotz aller Übersicht einmal eine Rückfrage gibt, hilft der persönliche Ansprechpartner dem Zahnarzt sofort online oder per Telefon weiter.

Frau Görg, als Dienstleister für Abrechnungsleistungen müssen Sie vermutlich zunächst Überzeugungsarbeit beim Zahnarzt leisten?

M. G.: Das kommt darauf an. Viele Kunden gewinnen wir durch persönliche Empfehlungen. Das ist uns natürlich am liebsten, wenn Partner, die von unserer Dienstleistung überzeugt oder sogar begeistert sind, dies im Kollegenkreis kundtun. Am besten gelingt die Überzeugungsarbeit, wenn sich ein Interessent ein konkretes Bild machen und unseren Service persönlich erfahren kann. Dazu haben wir ein kostenfreies Testangebot aufgelegt: Schicken Sie uns fünf aktuelle Rechnungen und wir prüfen, ob es Optimierungsmöglichkeiten gibt.

Malene Görg, Abrechnungsspezialistin bei der PVS dental, sorgt dafür, dass kein Honorar verloren geht.

In 90 Prozent der Fälle finden unsere Abrechnungsexpertinnen etwas, das sich verbessern ließe. Übrigens: Das Angebot, uns fünf Rechnungen zum Optimierungs-Check zu schicken, gilt selbstverständlich auch für Ihre Leser.

„Übrigens: Das Angebot, uns fünf Rechnungen zum Optimierungs-Check zu schicken, gilt selbstverständlich auch für Ihre Leser.“

Vielen Dank Ihnen beiden für das Gespräch!