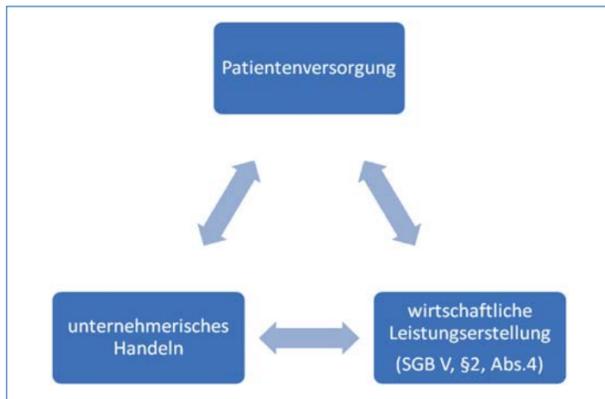


Laser in der täglichen Praxis – wirtschaftliche Konzepte

Während viele Zahnärzte den notwendigen Spagat zwischen Patientenversorgung, den gesetzlichen Vorgaben für eine wirtschaftliche Leistungserstellung und den aus eigenen wirtschaftlichen Zwängen heraus zunehmend notwendigen unternehmerischen Handeln noch immer als unlösbares Dilemma ansehen, haben andere bereits reagiert und ihre Praxis auf ein technisches Hilfsmittel ausgerichtet, das für sich betrachtet das dargestellte Dilemma lösen kann ... den Laser.

Für Zahnärzte ist der Laser nicht nur ein technisches Hilfsmittel, sondern er ist zu einer Grundausrüstung ihrer Praxis- und Behandlungsphilosophie geworden, mit der sich Patientenversorgung, wirtschaftliche Leistungserstellung und unternehmerisches Handeln nicht gegenseitig ausschließen, sondern sinnvoll miteinander verknüpfen lassen.



Unternehmerisches Handeln

Stand lange Zeit das medizinische Handeln für die Zahnärzte mit eigener Praxis im Vordergrund, so ist in den vergangenen Jahren ein zum Teil radikales Umdenken notwendig geworden, hin zum unternehmerischen Handeln. Dieses unternehmerische Handeln spiegelt sich nicht in den gesetzlichen Rahmenbedingungen des SGB V wider, das eine wirtschaftliche Leistungserstellung zur Sicherung des Systems der gesetzlichen Krankenkassen festschreibt, sondern in der Sicherung und Verbesserung der wirtschaftlichen Praxissituation und somit auch des eigenen Einkommens.

Der Fortbestand des Unternehmens Praxis ist oberstes Ziel geworden und daran muss sich das unternehmerische Handeln orientieren, denn letztendlich kann auch nur dann die gesellschaftlich geforderte Patientenversorgung sichergestellt werden. Da Kassenhonorare nicht langfristig kalkulierbar sind und direkten Einfluss auf Therapien und deren Qualität nehmen, sind viele Zahnärzte bereits zu der Schlussfolgerung gelangt, dass nur ein konsequentes Umsetzen der GOZ den langfristigen Praxiserfolg sichern kann. Der Laser stellt hier eine hervorragende Möglichkeit zum Einstieg oder Ausbau der GOZ-Leistungen dar, denn

Laserbehandlungen sind aktuell und aller Voraussicht nach auch zukünftig immer reine Privatleistungen!

Patientenversorgung

Die Akzeptanz des Lasers in der zahnärztlichen Behandlung durch den Patienten nimmt konstant zu, da sein Einsatz insbesondere die Angst vorm Bohren und den Betäubungsspritzen nimmt, weil er beides mindern bzw. vermeiden kann. Ebenso wissen Patienten heute, dass Therapien durch Laserbehandlung optimiert werden können und sich häufig die Anzahl der notwendigen Behandlungssitzungen reduziert.



Das wirtschaftliche Konzept

Nur wenn der Patient in der für ihn kostenpflichtigen Anwendung des Lasers für sich einen Nutzen sieht, wird er sich für diese Behandlungsform entscheiden. Im Mittelpunkt des Konzeptes Laser in der Praxis steht somit der erkennbare Nutzen für den Patienten. Nur dann lässt sich die angestrebte Win-win-Situation für Patient und Zahnarzt erreichen. ☒

Tip:
Eine Checkliste zum Thema „Betriebswirtschaft in der Zahnarztpraxis“ kann gern unter der angegebenen Kontaktadresse angefordert werden.

PN Adresse

Prof. Dr. Bettina Fischer
Hochschule RheinMain
Wiesbaden Business School
Bleichstraße 44
65183 Wiesbaden
E-Mail: bettina.fischer@hs-rm.de

Detlev Westerfeld
c/o Fischer & Westerfeld PartG
Friedrich-Koenig-Straße 25 A
55129 Mainz
E-Mail: dw@fischer-westerfeld.de

Ist man sich als Zahnarzt über dieses Patientenwissen im Klaren, erkennt man, dass der Patient nicht das „Produkt Laser“ kaufen will, sondern einen für ihn „positiven Nutzen“. Hier wird in der Beratung und Behandlung des Patienten angesetzt! Je nach Leistungsspektrum der Praxis ist es notwendig, unterschiedliche Lasersysteme einzusetzen, da kein einzelner Laser alle Bereiche abdecken kann.

Integration des Lasers in die Zahnarztpraxis

Damit eine wirtschaftlich erfolgreiche Integration des Lasers in der Zahnarztpraxis erzielt werden kann, reicht es na-

türlich nicht aus, den Laser „nur mal anzuschaffen“ und dann abzuwarten. Vielmehr ist es wichtig, eine Praxisphilosophie rund um das Thema Laser aufzubauen und folgende Punkte zu berücksichtigen:

- Medizinische Kenntnisse des Behandlers über die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der Laser-Technologie
- Konsequente Einbindung in die Behandlungskonzeption
- Überzeugende, persönliche Ansprache des Lasers und dessen Vorteile gegenüber den Patienten
- Umfassende und verständliche, schriftliche Informationen für den Patienten
- Kompetenz des Teams zur Führung erfolgreicher Beratungsgespräche

Abrechnung des Lasers

Die Behandlung einer fortgeschrittenen Parodontitis mit dem Laser erweist sich als effektiv und angenehmer für den Patienten.



überhaupt parodontologisch behandeln zu lassen.

Und wie kann man den Laser abrechnen?

In der Regel ist die Anwendung eines Lasers Bestandteil einer zahnärztlichen Leistung. Damit ist die Anwendung nur mit erhöhtem Steigerungssatz/Vergütungsvereinbarung zu berechnen.

Im Fall einer tatsächlich selbstständigen Leistung ist die Behandlung mittels Laser über den § 6 Abs. 2 GOZ analog zu berechnen. Der in der GOÄ enthaltene Zuschlag nach Geb.-Nr. 441 kann aber nur im Zusammenhang mit GOÄ-Positionen in Ansatz gebracht werden.

Die Laser-Leistungen bei Kassenpatienten können nicht zulasten der gesetzlichen Krankenkasse abgerechnet werden, da sie den Richtlinien für eine ausreichende, zweckmäßige und wirtschaftliche vertragsärztliche Versorgung nicht entsprechen. Es wird daher empfohlen, die Behandlung nach vorheriger schriftlicher Vereinbarung nach § 4 Abs. 5 BMV-Z beziehungsweise nach § 7 Abs. 7 EKVZ privat zu vereinbaren. Die Berechnung erfolgt nach § 2 Abs. 3 GOZ als Verlangensleistung. ☒

PN Adresse

Beatrix Roder
ZA – Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG
Werftstr. 21, 40549 Düsseldorf
E-Mail: info@zaag.de

Eine Parodontitis, die mit vergleichsweise harmlosen Symptomen wie Zahnfleischbluten beginnt, führt unbehandelt auf lange Sicht zum Zahnverlust. Wird versäumt, dem Fortschreiten der Krankheit mit Auftreten der ersten Symptome durch regelmäßige professionelle Zahnreinigung und Parodontalbehandlungen Einhalt zu gebieten, ist besonders im fortgeschrittenen Stadium der Parodontitis der Einsatz der parodontalen Chirurgie unumgänglich. Die herkömmliche chirurgische Behandlung ist jedoch eine Prozedur, die sich für den Patienten langwierig und schmerzhaft gestaltet.

Der Laser als Alternative

Eine weitere Option bietet hier die Parodontalbehandlung mit dem Laser. Ein universell einsetzbarer Laser existiert allerdings nicht und ein Großteil der Verfahren befindet sich noch in der Erpro-

bung. Wissenschaftliche Bestätigungen stehen also noch aus.

Trotzdem scheint diese Behandlungsart unstreitbare Vorteile zu besitzen: Eine hohe Effektivität der Behandlung wird erreicht, da ganz gezielt und damit substanzschonend behandelt werden kann und mechanische Verletzungen ausgeschlossen sind. Hierdurch werden gute Bedingungen für eine beschleunigte Regeneration des Gewebes geschaffen. Die Schmerzwelle bei den Patienten wird deutlich gesenkt. Postoperationskomplikationen und damit verbunden die Einnahme von Schmerzmitteln können reduziert werden, und auch eine zeitweilige Arbeitsunfähigkeit des Patienten nach der Behandlung tritt nur sehr selten auf. Die Behandlungsdauer ist wesentlich kürzer als bei den konventionellen Behandlungsmethoden. Durch die Reduzierung dieser Stressfaktoren erhöht sich natürlich generell auch die Bereitschaft bei den Patienten, sich

ANZEIGE

PN NACHRICHTEN STATT NUR ZEITUNG LESEN!

Die Zeitung für Parodontologie, Implantologie und Prävention | www.pn-aktuell.de

Rejuvenale Medizin | Die antimikrobielle photosynthetische Therapie, die aPTI

Cupral® – bewährt in Endodontie und Parodontologie

Tod des Präzisionshabers – Was ist zu tun?

HUMAN-CHEMIE

Fax an 03 41/4 84 74-2 90

www.pn-aktuell.de

PN Die Zeitung für Parodontologie, Implantologie und Prävention

Ja, ich abonniere die PN Parodontologie Nachrichten für 1 Jahr zum Vorteilspreis von € 40,00 (inkl. gesetzl. MwSt. und Versand). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum Unterschrift

Name	
Vorname	
Straße	
PLZ/Ort	
Telefon	
Fax	
E-Mail	

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Datum Unterschrift

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0, Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: grasse@oemus-media.de

037777

PN 6/09