



Gabi Schäfer

Planung und Patientenaufklärung in der Zahnarztpraxis



© OtmarW/Shutterstock.com

Dieser Titel klingt ziemlich langweilig – oder? Aber lesen Sie rasch weiter: „*Einen Plan für Frau Müller – einmal für die Regelversorgung und einmal für vollverblendete Keramik – dentinadhäsive Aufbaufüllungen nicht vergessen und die Bögen für die Patientenaufklärung vorbereiten!*“, tönt der Chef durch den Gang. „*Frau Müller wartet darauf ...*“

Die angesprochene Abrechnungsfee lässt alles stehen und liegen und begibt sich vor den Praxisrechner: Befund korrigieren, Planungskürzel eingeben, BEMA-Positionen und Festzuschuss kontrollieren, Laborpositionen überprüfen – Frau Müller steht vor dem Tresen: „*Wie lange dauert es noch? Mein Mann wartet draußen!*“, „*Gleich, Frau Müller –, ich muss nur noch den Chef fragen, welches Dentallabor die Arbeit ausführen soll und ob Presskeramik oder Zirkon geplant ist ...*“, säuselt die Abrechnungsfee, während sie die ersten Ausdrucke der Regelversorgung dem Drucker entnimmt. Danach läuft sie ins Behandlungszimmer, um die fehlenden Informationen vom Chef zu erfragen, dann am Praxisrechner alternative Planung eingeben, Ausdrucke erstellen. Nun die Planung für die dentinadhäsiven Aufbaufüllungen – und Frau Müller steht schon wieder genervt vor dem Tresen: „*Wie lange dauert es denn noch?*“ – „*Ja, Frau Müller, ich bin gleich fertig – muss nur noch alles zusammenrechnen und die Aufklärungsbögen herausuchen ...*“, tönt es von hinter dem Tresen verzweifelt. Können Sie sich in diesem Szenario wiedererkennen?

Der Chef versteht nicht, warum die Erstellung einer Planung mit Zuzahlung so lange dauert – schließlich zahlt er ja viel Geld für ein teures Praxisverwaltungsprogramm, mit dem er sich allerdings noch nie beschäftigt hat. Der Patient ist irritiert, weil die Planungsunterlagen unverständlich sind, die Patientenaufklärung schematisch ist und die Plan-

erstellung zu lange dauert – Zweifel an der Kompetenz der Praxis schleichen sich ein – und die Mitarbeiter werden zwischen diesen Mahlstellen zermahlen. In einem solchen Umfeld wird es nicht gelingen, die Vorteile von Privat- und Zuzahlerleistungen zu vermitteln und angemessene Preise dafür zu verlangen. Stellt man dem Patienten bei der Besprechung dann auch noch die billigste Lösung zuerst vor, braucht man sich nicht zu wundern, wenn der Patient dann bei der Vorstellung 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 Abrechnungsleiste (auch der Zahnarzt!)

kann damit innerhalb von wenigen Minuten einen komplexen HKP 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 die auf ihn und den Fall zugeschnittenen Aufklärungsunterlagen einfach aushändigen. Ist in der Praxis ein Tablett-PC vorhanden, können alle Verträge sofort papierlos unterschrieben und archiviert werden. Auch Anamnesebögen können auf diese Weise papierlos verwaltet werden. Interessiert?

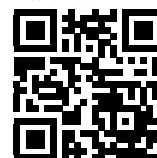
Eine kostenlose Probe-Installation bestellt man unter www.synadoc.ch

INFORMATION

Synadoc AG

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

Infos zur Autorin





Die perfekte Kombination: Ihr Talent, unsere Perfecta 900

BESUCHEN SIE UNS AUF DER
FACHDENTAL LEIPZIG 2017:
HALLE 1, STAND B10.



QR-Code mit dem
Mobiltelefon scannen
und mehr über die
Perfecta erfahren

Die Perfecta 900 besticht durch eine unkomplizierte Bedienung, gewohnt hohe W&H Qualität und ein leistungsstarkes Schnellläuferhandstück zur Keramikbearbeitung. Falls gewünscht, können Sie auch das Motorhandstück zuschalten und alle Materialien mit nur einem Gerät perfekt bearbeiten.



perfecta 900