



Gabi Schäfer

© Stock-Assa/Shutterstock.com

Patientenberatung für alle!

Neulich fiel mir eine zahnärztliche Dissertation¹ in die Hände, die sich mit Internetportalen für die Vermittlung zahnärztlicher Leistungen beschäftigt. In solchen Portalen stellen Patienten Heil- und Kostenpläne ihres Hauszahnarztes ein und die Portalzahnärzte unterbieten sich gegenseitig in einer Art rückläu-

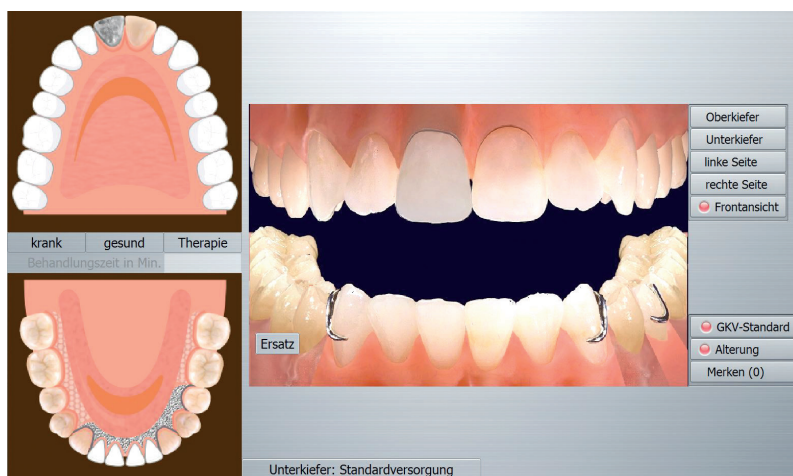
figer Auktion. Der Patient wählt dann unter den niedrigsten Geboten aus und wechselt ggf. den Zahnarzt. Laut dieser Dissertation ist bei mehr als der Hälfte der Wechsler für die Wahl eines neuen Zahnarztes die gute Beratung und patientengerechte Erklärung der Preisstruktur entscheidend. Der Patient wechselt, wenn er ein Angebot von Behandlungsmöglichkeiten verständlich vermittelt bekommt und das Gefühl hat, mit seinen Bedürfnissen ernst genommen zu werden. Wie kann ein Zahnarzt nun – mit dem Ziel, seine eigenen Patienten besser zu binden –, solche Aufklärungsarbeit im Praxisbetrieb elegant realisieren?

Selbst wenn man mit dem Praxisverwaltungsprogramm die Kosten für verschiedene Behandlungsalternativen zusammengestellt hat, müssen diese Alternativen ja visuell umgesetzt und dem Patienten vermittelt werden, damit dieser eine auf seine Bedürfnisse zugeschnittene Entscheidung treffen kann. Wie das OLG Celle (Az. 1 U 15/16 vom 30.1.2017) entschieden hat, genügt die Vor-

unterschiede zwischen einer GKV-Krone und einer Vollkeramikkrone darstellen kann.

Um diesem Werke seine gebührende Geltung zu verschaffen, wurde aus dem Bildmaterial des „DENTAL EXPLORER“ eine EDV-Bibliothek entwickelt, die über eine einfache textuelle patientenbezogene Eingabe von Befund und Therapie automatisch das entsprechende Aufklärungsbild erzeugt und in bestehende Programme sehr leicht zu integrieren ist. Diese Bibliothek wird z.B. in der Synadoc-CD eingesetzt (kostenlose Online-Präsentation unter www.synadoc.ch), aber auch zahnärztliche Softwarehersteller sind herzlich eingeladen, diese einzigartige Bildbibliothek in ihre Produkte einzubinden.

Nähere Informationen erhalten Sie unter der E-Mail-Adresse: partner@synadoc.ch



figer Auktion. Der Patient wählt dann unter den niedrigsten Geboten aus und wechselt ggf. den Zahnarzt.

Laut dieser Dissertation ist bei mehr als der Hälfte der Wechsler für die Wahl eines neuen Zahnarztes die gute Beratung und patientengerechte Erklärung der Preisstruktur entscheidend. Der Patient wechselt, wenn er ein Angebot von Behandlungsmöglichkeiten verständlich vermittelt bekommt und das Gefühl hat, mit seinen Bedürfnissen ernst genommen zu werden. Wie kann ein Zahnarzt nun – mit dem Ziel, seine eigenen Patienten besser zu binden –, solche Aufklärungsarbeit im Praxisbetrieb elegant realisieren?

Selbst wenn man mit dem Praxisverwaltungsprogramm die Kosten für verschiedene

Behandlungsalternativen zusammengestellt hat, müssen diese Alternativen ja visuell umgesetzt und dem Patienten vermittelt werden, damit dieser eine auf seine Bedürfnisse zugeschnittene Entscheidung treffen kann. Wie das OLG Celle (Az. 1 U 15/16 vom 30.1.2017) entschieden hat, genügt die Vor-

¹ Maren Bellmann – Internetportale für die Vermittlung zahnmedizinischer Leistungen – Dissertation MH Hannover 2009.

INFORMATION

Synadoc AG

Gabi Schäfer
Münsterberg 11
4051 Basel, Schweiz
Tel.: +41 61 5080314
kontakt@synadoc.ch
www.synadoc.ch

Infos zur Autorin





Füllungsfrakturen? Chippings?
Reparaturen mit iBOND® Universal.

iBOND® Universal

Entdecken Sie die Effektivität
von intraoralen Reparaturen.

- » Die Reparatur fehlerhafter Füllungen unterstützt den Gedanken der minimalinvasiven Zahnheilkunde und verlängert die Lebensdauer von direkten und indirekten Restaurationen.
- » iBOND Universal bietet zuverlässige und dauerhaft hohe Haftfestigkeit an allen zu reparierenden Materialien.
- » Keine Verwechslung von verschiedenen Flaschensystemen.

Für weitere Informationen zur intraoralen Reparatur mit iBOND Universal besuchen Sie uns auf www.kulzer.de/intraoraleReparatur.

Mundgesundheits in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP