



Dr. Michael Visse
Kieferorthopäde aus Lingen

Corona als Game Changer

Corona hat nicht nur bei vielen von uns zu Unsicherheiten geführt, sondern auch und vor allem bei unseren Patienten. Gerade in diesen Zeiten ist eine schnelle und abgestimmte digitale Kommunikation zu unseren Patienten eine extrem wichtige und wertvolle Ressource.

Die COVID-19-Pandemie hat unsere Gesellschaft und Wirtschaft mit einer rasanten Geschwindigkeit verändert, die wir so noch nicht erlebt haben. Auch die Praxen waren und sind davon betroffen. Binnen kürzester Zeit mussten wir umfangreiche Maßnahmen implementieren – Trennwände aus Acryl, zusätzliche Hygiene, Face Shields u. v. m.



Dr. Michael Visse

erhebliche Defizite. Zwar waren solche bereits vor der Krise vorhanden, doch nun kamen sie umso deutlicher ans Licht. So hatten die fehlende digitale Erreichbarkeit und Möglichkeit, Patienten unverzüglich wie

zielgerichtet zu informieren, teils dramatische Auswirkungen.

Anwender von iie-systems waren hier klar im Vorteil. Dank leistungsstarker Technologie und gekoppelt mit der ivoris-Software konnten sie ihren Patienten auf Knopfdruck alle relevanten Infos zu getroffenen Schutzmaßnahmen senden und einen Online-Service in Form von Terminverschiebungen oder digitaler Sprechstunde bieten.

Corona war und ist ein Game Changer. Die Pandemie zeigt, wie wertvoll eine digitale Kommunikation zum Patienten ist. Sie hat viele Praxen dazu bewogen, ihre bisherigen Maßnahmen kritisch zu hinterfragen, ganz neu durchzustarten und sich in eine Richtung zu bewegen, die ungeahnte Chancen bietet – auch für die Zeit nach der Krise.

„Die digitale Kommunikation – eine extrem wichtige und wertvolle Ressource.“

Um den Praxisalltag trotz Corona meistern zu können, erweist sich die digitale Patientenkommunikation als wertvolles Tool. Doch gerade hier zeigen sich in vielen Praxen

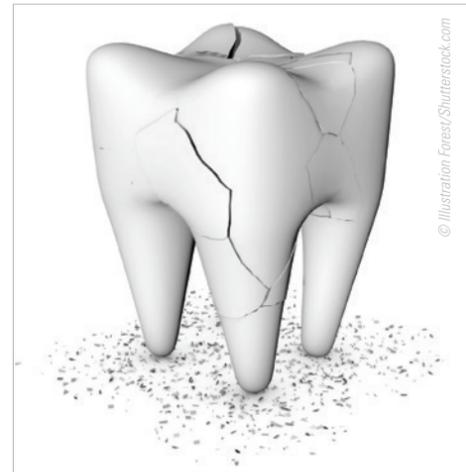
Zahnschmerzen künftig messbar?

Forschungsprojekt soll verlässlichere Aussagen über das Niveau von Zahnschmerzen ermöglichen.

Wissenschaftler der UConn School of Dental Medicine, Connecticut (USA) arbeiten derzeit an einer Lösung zur quantitativen Schmerzerfassung. Als Inspiration dient dabei ein Gerät, das an der Haut angewandt die Aktivität des sympathischen Nervensystems und Reaktionen des Körpers erfasst. Aufgabe des Teams ist es nun, dieses laptopgroße Gerät für die Erfassung von Zahnschmerzen zu modifizieren. Das validierte Diagnosewerkzeug soll in Form eines kleinen Sensors, der über das Smartphone bedient werden

kann, daher kommen. Patienten könnten damit von zu Hause aus Schmerzen messen und direkt an ihren Zahnarzt übermitteln. Die Vergabe von Schmerzmitteln via Ferndiagnose wäre damit möglich. Das Projekt ist über einen Zeitraum von zwei Jahren angesetzt und wird mit rund 500.000 US-Dollar vom National Institute of Dental and Craniofacial Research (NIDCR) unterstützt, wie today.uconn.edu berichtet.

Quelle: ZWP online



MVZ bundesweit auf dem Vormarsch

Schon mehr als 1.000 rein zahnärztliche Medizinische Versorgungszentren in Deutschland.

Das dynamische Wachstum rein zahnärztlicher Medizinischer Versorgungszentren setzt sich offensichtlich ungebremst fort. Das geht aus einer aktuellen Auswertung der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) hervor, die die Entwicklung solcher MVZ für den deutschen Dentalmarkt kontinuierlich abbildet. Bis Ende Juni 2020 ist demnach bereits mit einer Zahl von voraussichtlich 1.040 zugelassenen rein zahnärztlichen MVZ zu rechnen.

Deutliche Zuwächse sind dabei auch im Bereich investorengetragener MVZ (I-MVZ) zu verzeichnen: Gab es im Dezember 2015 lediglich zehn I-MVZ, so waren es im März 2019 bereits 207. Im zweiten Halb-



jahr 2019 ist die Zahl der I-MVZ um weitere 22 Prozent gestiegen. Auch ihr Anteil am MVZ-Gesamtmarkt wächst kontinuierlich. Er wird sich zum zweiten Quartal 2020

voraussichtlich auf gut 21 Prozent belaufen – Tendenz weiter steigend.

Quelle: KZBV

Zahnezusatzversicherungen im Test

Stiftung Warentest *Finanztest* untersuchte 249 Tarife und bewertete z. B. uniVersa mit „SEHR GUT“.

Kronen, Brücken oder ein Implantat. Zahnersatz kann für gesetzlich Versicherte schnell teuer werden, vor allem, wenn er hochwertig ist. Ein Implantat mit vollständig verblendeter Metallkeramikkrone kostet etwa 4.070 Euro, berechnete die Stiftung Warentest. Von der Kasse gibt es in dem Beispiel bestenfalls 487 Euro dazu.

Vor hohen finanziellen Eigenbeteiligungen schützt eine Zahnezusatzversicherung. Für die Zeitschrift *Finanztest* haben die Verbraucherschützer 249 Tarife im Detail untersucht. Bei teurem Zahnersatz kommt es darauf an, eine leistungsstarke Zusatzpolice zu haben. Einen mit der Bestnote „SEHR GUT“ ausgezeichneten Schutz bietet beispielsweise der Tarif uni-dent|Privat der uniVersa. Er leistet bis zu 90 Prozent für Zahnersatz. Als Besonderheit ist der Tarif ohne Gesundheitsprüfung

und ohne Altersbegrenzungen abschließbar – auf Wunsch auch online. Im Test überzeugte er vor allem bei Inlays, Implantatversorgung und bei den jährlichen Ober-

grenzen für Tarifleistungen, die jeweils mit „SEHR GUT“ bewertet wurden, ebenso die Regelversorgung.

Quelle: uniVersa



ANZEIGE

Das sagen unsere Kunden: Hilfe für Neugründer



Dr. C. Alexandridis
Fachzahnarzt für
Kieferorthopädie
Köln 2020

„Als Neugründer war mir das Thema Abrechnung immer ein Graus. Mangels Erfahrung entschied ich mich dazu Hilfe zu holen. Schon von bekannten Kieferorthopäden wurde mir Fr. Bauerheim und ihr Team empfohlen. Mittlerweile, ein halbes Jahr später, ist Frau Bauerheim nicht mehr aus unserem Praxis-Alltag wegzudenken. Wir können uns auf Ihre fachliche Expertise verlassen, viel wichtiger aber noch: Fr. Bauerheim steht uns jederzeit bei allen Fragen geduldig zur Seite und prägt somit unseren Praxis-Ablauf aus der Ferne sehr. Ich bin sehr froh, dass wir ZO-Solutions zu unserem Team zählen dürfen und kann jedem Kollegen, ob Neugründer oder alteingesessener Hase eine Zusammenarbeit nur wärmstens empfehlen.“

Professionell, Kompetent und Partnerschaftlich!

Die KFO-Abrechnungsexperten

zo solutions
AG

ZO Solutions AG
Tel.: +41 78 4104391
info@zosolutions.ag
www.zosolutions.ag

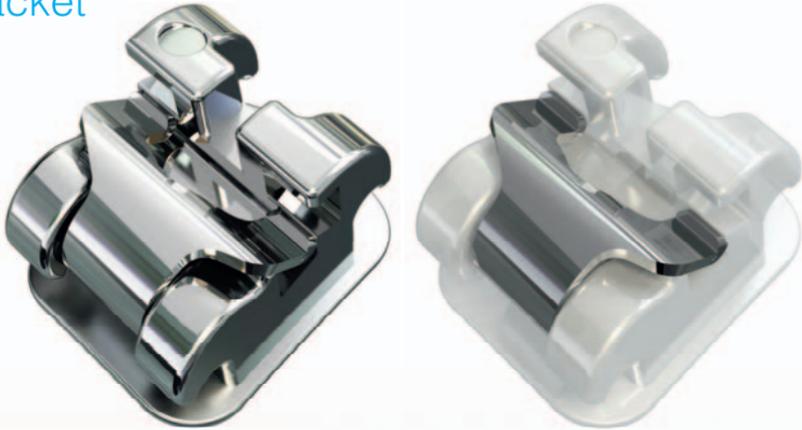


Spitzenqualität - sensationell günstig

neu

ProSlide™ active

Self Ligation
Bracket



 Produktvideo unter :
www.orthodepot.de

ProSlide™ 3 passive

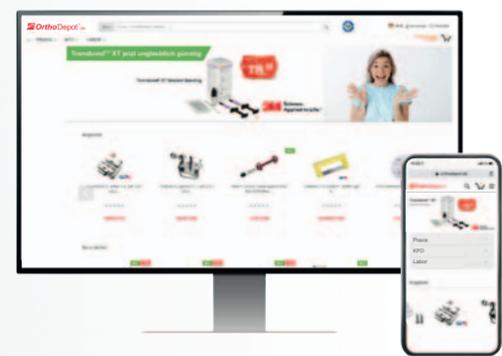
Metal Self Ligation
Bracket



ab **249**
€



jetzt online bestellen unter:
www.orthodepot.de



Tel: Deutschland 0800 / 0000 120 (gebührenfrei)
Österreich 0800 / 204 669 (gebührenfrei)
Schweiz 0800 / 002 314 (gebührenfrei)

Email: info@orthodepot.com

 **OrthoDepot**®