

Zahnmedizin auf Lkw-Rädern: Vollumfänglich und hoch engagiert

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Die zahn(medizinische) Betreuung Pflegebedürftiger und Behinderter in Deutschland ist aufgrund gängiger Strukturen und schwerfälliger Bürokratievorgaben eine Frage der eigenen Motivation – ist sie groß, wie bei Zahnarzt Dr. Christoph Blum aus Bad Ems, dann schafft sie scheinbar „Unschaffbares“ und verhilft so bedürftigen Patienten zu der Versorgung, die sie benötigen und verdienen. Im exklusiven Interview verrät uns der junge und höchst engagierte Zahnarzt, was ihn antreibt und wie ihm die adäquate Betreuung gelingt.



Das vor über einem Jahr ins Rollen gebrachte Zahnmobil ist eine vollausgestattete Praxis mit Röntgengerät in einem Container auf einem Abrollkipper. Der Container kann vor einer Pflegeeinrichtung abgestellt werden und ist barrierefrei.

Herr Dr. Blum, Sie betreiben mit Ihrer Zahnarztpraxis in Bad Ems eine vollumfängliche barrierefreie Behandlungseinheit auf Lkw-Rädern, das sogenannte „Zahnmobil“, um vor allem die Randgruppen unserer Gesellschaft, multimorbide Senioren, Pflegebedürftige und Behinderte, aufsuchen und behandeln zu können. Was hat Sie bewogen, das Zahnmobil ins Leben zu rufen und was ist daran so einzigartig?

Die Idee und Notwendigkeit unseres Zahnmobils ist direkt in unserer Praxis gereift, die an die Paracelsus-Klinik Bad Ems angegliedert ist – hier haben wir immer wieder erlebt, dass Patientenfälle, die plötzlich durch den Rettungsdienst bei uns eintrafen, unseren normalen Praxisablauf gesprengt haben.

„Damit sind wir die einzige Praxis in Deutschland, die handgehaltenes mobiles Röntgen an jedem Ort betreiben darf. Ohne Limitationen. Das erleichtert unsere Abläufe enorm und ist ein wirkliches Alleinstellungsmerkmal unserer Versorgung.“



Dank einer umfangreichen Ausstattung des Zahnmobils können sowohl konservierende, prothetische, parodontologische als auch chirurgische Eingriffe wie in einer herkömmlichen Praxis durchgeführt werden.

Die Betreuung der älteren Patienten erfolgt nicht nur umfassend kompetent, sondern auch emphatisch. So überrascht es nicht, dass sich die Bewohner freuen, wenn Dr. Blum und sein Team die Einrichtung besuchen.



Ein Schlüsselmoment war dann ein schwerstdegener Patient, für den wir eine komplette Sanierung vorgesehen hatten, die dann aber von Familienseite abgesagt wurde. Zehn Tage später stand der Patient mit dem Notdienst vor der Tür. Da war uns klar: Das geht so nicht weiter! Das muss grundsätzlich anders laufen! Dabei wollten wir keine Kompromisse eingehen und auf kleine Formate setzen, sondern wirklich das ganze Spektrum der Zahnmedizin mobil abbilden. Durch meine Erfahrungen als Reservist im Sanitätsdienst und Ausbildungswegen in der Notfall- und Rettungsmedizin sowie als Behandler mit Klinikkontext kannte ich sowohl die militärischen Großversorgungskonzepte als auch die schnellen und mobilen Möglichkeiten aus dem Rettungsdienst und habe mir aus allen drei Bereichen – der Klinik,

der Bundeswehr und dem Rettungsdienst – meine Strukturen gezielt zusammengestellt. Das Zahnmobil hat somit eine zahnärztliche Behandlungseinheit (Cart von BPS Swiss), mobile Tragesysteme aus dem Rettungsdienst und Beatmungs- und Narkosegeräte aus der Luftrettung. Letztlich haben wir von der Bundeswehr das Container-Prinzip übernommen, wobei die Einzelkomponenten auf dem Markt zur Verfügung stehen. Das Ganze aber, die Infrastruktur, ist einmalig und auf mich und mein Team zugeschnitten: ein absolutes Unikat.

Als vollumfängliches Zahnmobil schließen Sie auch das Röntgen mit ein – Wie schwer war es, hierfür die entsprechende Erlaubnis zu erhalten?

ANZEIGE

Mut zur Lücke. TePe: Gut zur Lücke.



TePe Interdentalbürsten

Nr. 1
in Deutschland
meistgekaufte
Interdental-
bürste*



TePe EasyPick™

Mit **TePe** haben Ihre Patienten gut lachen.

Effektiv, schonend und mit Zahnärzten entwickelt: Die qualitativ hochwertigen Interdentalprodukte von TePe sind die optimale Lösung für die tägliche Pflege der Zahnzwischenräume. Das Ergebnis: eine bessere Mund- und Allgemeingesundheit – und rundum zufriedene Patienten.

tepe.com

*Quelle: Nielsen HJ 2020 und GfK Dentalmarktpanel HJ 2020 (jeweils Basis Wert).





Füllungen, Kronen- und Prothesenarbeiten, PA-Therapie, aber auch das Setzen eines Implantats: Alles kein Problem im Zahnmobil.

Für unser Konzept brauchten wir natürlich eine Bewilligung von der Kassenzahnärztlichen Vereinigung. Für das Röntgen aber ging es „höher“ hinauf, auf ministeriale Ebene: Hier mussten wir uns über das Umweltministerium unser Go holen. Dabei hatten wir Glück, dass die zuständige Leiterin dem Thema „Behinderung“ durch ihre eigene Situation sehr nahe stand und uns das mobile Röntgen mit einem Handgerät, unter Einhaltung der gängigen Abstandsregeln, auch am Bett zugesagt hat. Damit sind wir die einzige Praxis in Deutschland, die handgehaltenes mobiles Röntgen an jedem Ort betreiben darf. Ohne Limitationen. Das erleichtert unsere Abläufe enorm und ist ein wirkliches Alleinstellungsmerkmal unserer Versorgung. Zudem können wir mit den gleichen Standards einer Praxis die Menschen mit geringster Mobilisation versorgen.

Sie erwähnten in unserem Vorgespräch, dass zwischen dem, was Sie in Ihrer mobilen Zahnversorgung tun, und dem, was auf Papier steht, eine Diskrepanz vorliegt. Können Sie uns das bitte erläutern?

Eigentlich dürften wir nur Hausbesuche machen oder, wenn es Einrichtungen betrifft, müssen diese Besuche nach Paragraph 119b SGB 5 erfolgen, also auf Grundlage der Kooperationsverträge für SGB 11-Einrichtungen, d.h. Altenpflegeeinrichtungen. Wir versorgen jedoch auch, in nicht geringem Maße, Behindertenheime. Diese sind aber wiederum SGB 12-Einrichtungen und dürfen eigentlich nicht von uns betreut werden. Warum das so ist, weiß keiner! Selbst die Ministerin in Rheinland-Pfalz kann uns nicht beantworten, warum wir den 85-jährigen Werner

über 119b versorgen dürfen, aber zu dem 25-jährigen Daniel mit hypoxischem Hirnschaden in der Geburtsphase dürfen wir so nicht fahren. Das ist eine absolute Ungleichbehandlung. Wir machen es aber trotzdem, die KZBV weist uns immer wieder darauf hin und wir rechnen es als Hausbesuch ab. Das ist natürlich streng genommen nicht ganz korrekt, nur gibt es bislang keinen offiziellen Weg vom Gesetzgeber dafür.

Wie sehen Ihre konkreten Einsätze mit dem Zahnmobil aus?

Das Prozedere läuft immer so ab: Wir sprechen erst die Einrichtung an und schließen einen Kooperationsvertrag, der unter anderem besagt, dass beide Parteien zum Wohle des Patienten zusammenarbeiten und nicht in die ärztliche Wahlfreiheit eingreifen. Dann übergeben wir der Einrichtung unsere Mappen, mit Informationen zu unserem Konzept und einer Einwilligung zur Patientensichtung für den Betreuer. Denn der Betreuer muss einwilligen, dass wir seinen Betreuten sehen und untersuchen dürfen. Erst wenn uns diese Einwilligung erteilt wurde, führen wir einen Triage-Tag durch — fahren in die Einrichtung, schauen uns die Patienten an, untersuchen und röntgen diese gegebenenfalls. Dann erstellen wir einen Behandlungsplan für den Betreuer, da dieser in manchen Fällen nicht immer vor Ort ist. Das Prinzip ist also untersuchen, diagnostizieren und planen, und wenn uns dann alle Rückmeldungen vorliegen, fahren wir, gegebenenfalls zusammen mit meinem Anästhesie-Team, zum eigentlichen Einsatz in die Einrichtungen, versorgen neue oder bestehende Patienten und führen Kontroll- und Routineuntersuchungen durch.



„Eigentlich dürften wir nur Hausbesuche machen oder, wenn es Einrichtungen betrifft, müssen diese Besuche nach Paragraf 119b SGB 5 erfolgen, also auf Grundlage der Kooperationsverträge für SGB 11-Einrichtungen, d. h. Altenpflegeeinrichtungen. Wir versorgen jedoch auch, in nicht geringem Maße, Behindertenheime. Diese sind aber wiederum SGB 12-Einrichtungen und dürfen eigentlich nicht von uns betreut werden. Warum das so ist, weiß keiner!“

Wie takten Sie die Einsätze in Ihre Arbeitswoche ein und wie viele Einrichtungen betreuen Sie momentan?

Jeder Mittwoch ist Einsatztag. Dieser Tag ist fest geblockt. Manchmal kann es durchaus sein, dass wir zwei oder drei Tage hintereinander eine Einrichtung besuchen, weil einfach der Bedarf besteht. Grundsätzlich gilt aber, dass wir mindestens einen Tag pro Woche mit dem Lkw unterwegs sind. Momentan betreuen wir 18 Einrichtungen in einem Radius von 65 Kilometern. Unsere Zulassung gilt aber für ganz Rheinland-Pfalz.

Wie wird Ihr mobiles Angebot bei Wohn- einrichtungen und Altenheimen aufgenommen? Dankbar oder eher skeptisch?

Beides. Während die Einrichtungen für Senioren unser Betreuungsangebot des Zahn- mobilis gut und gern annehmen, wird bei

einem Teil der Einrichtungen für Behinderte der inklusive Gedanke sehr hochgehalten. Man geht hier davon aus, dass die Praxen im Umkreis flächendeckend behinderten- gerecht und barrierefrei ausgestattet sind und behinderte Patienten sich in den Pra- xen vorstellen und dort voll und ganz im Behandlungsspektrum aufgenommen wer- den können. Aber die Wirklichkeit sieht anders aus. Gerade bei mehrfach körper- lich wie geistig Behinderten oder Menschen mit Mehrfachbehinderungen mit schwieri- gen Transportgegebenheiten ist ein nor- maler Gang in eine Praxis nicht möglich. Hier bedarf es zugeschnittener Versor- gungsangebote vor Ort, die auch das Ver- trauen der Patienten haben.

Ich habe mich in diesem Zusammenhang schon mehrfach mit dem Landesbehinder- tenbeauftragten von Rheinland-Pfalz, Herrn Matthias Rösch, gestritten, weil er auf den

ANZEIGE

Spülen mit System

NEU!

HISTOLITH
NaOCl **1%**

HISTOLITH
NaOCl **3%**

HISTOLITH
NaOCl **5%**

CALCINASE
EDTA-Lösung

CHX-Endo
2%



**Mehr drin
als man sieht:**

Bei unseren Endo-Lösungen ist das ESD-Entnahmesystem bereits fest eingebaut.

**Einfach - Sicher
Direkt**

lege artis Pharma GmbH + Co. KG
D-72135 Dettenhausen, Tel.: +49 71 57 / 56 45 - 0
Fax: +49 71 57 / 56 45 50, Email: info@legeartis.de

www.legeartis.de



Ein absolutes Unikat: Das Zahnmobil hat eine zahnärztliche Behandlungseinheit, mobile Tragesysteme aus dem Rettungsdienst und Beatmungs- und Narkosegeräte aus der Luftrettung. Es basiert auf dem Container-Prinzip der Bundeswehr, wobei die Einzelkomponenten auf dem Markt zur Verfügung stehen. Das Ganze aber, die Infrastruktur, ist einmalig und auf Dr. Blum und sein Team zugeschnitten.

Widerspruch um Werner und Daniel entgegnete, dass ja wohl der Nachname des jungen Mannes verwendet werden solle. Dabei hat unser Ansatz, diese Patienten beim Vornamen anzusprechen, überhaupt nichts mit Respektlosigkeit zu tun. Ganz im Gegenteil. Wir gehen auf die Patienten und ihre Bedürfnisse in besonderer Weise ein, verwenden die gewohnte Ansprache aus dem Betreuungsalldag und bekommen so einen Zugang. Alles andere macht keinen Sinn, auch wenn hier offizielle Vertreter anderer Meinung sind. Es braucht Sonderangebote neben einer Inklusion – und nicht Entweder-oder.

Dass fast jeder Sachverhalt im Kontext dieser Patientengruppe durch verschiedene Interessengruppen getragen und beeinflusst wird, zeigt zum Beispiel auch das Thema Zahnreinigung. Wo liegen hier die Herausforderungen? Zum einen muss die Zahnreinigung oftmals von den Patienten, die sowieso nur über ein geringes Taschengeld verfügen, selber getragen werden. Denn die Krankenkasse zahlt nur die Zahnsteinentfernung. Schon hier kommt deshalb die Frage auf, ob dies zweimal jährlich wirklich notwendig ist. Zum anderen geht es

um die Narkose-Anwendung, denn viele dieser Patienten müssen in Narkose behandelt werden. Natürlich wird auch dies hinterfragt und Familie und Betreuer nehmen lieber davon Abstand. Wir hatten in eigener Recherche eine Krankenkasse gefunden, die für nur 9 Euro im Monat x-beliebige Zahnreinigungen und Sedierungen übernommen hätte. Aber die Skepsis in den Einrichtungen ist doch groß. Hier braucht es vonseiten der Politik Angebote besserer Versorgungsmodelle, aber der Patientengruppe fehlt es schlichtweg an Sichtbarkeit und Lobby.

Wie steht es um die finanzielle Seite Ihres Engagements? Eine Zahnarztpraxis ist ein Unternehmen und muss sich mindestens rentieren. Wie lassen sich Ihr Einsatz und Bemühen abrechnen? Es gibt natürlich gängige Zuschüsse wie Wegegeld, Zuschläge für die Untersuchung vor Ort, Erstellung eines Mundgesundheitsstatus und die Instruktion in der (Zahn-)Pflege. Alle anderen Leistungen können wie in der Praxis abgerechnet werden. Diese Regelungen sehen aber nur den Kollegen, der alleine mal hinfährt, guckt und berät und den Besuch beendet, weil er für anderes so-

wieso keine Infrastruktur hat. Wurzelreste bleiben drin und Kariesstellen werden nicht behandelt, weil sie noch nicht schmerzen, ein Transport im Verhältnis zu belastend ist und der Behandler in der Regel selbst keine Gerätschaften für eine Therapie vor Ort zur Hand hat. Das wird sich auch nicht ändern, wenn es keine adäquate und entsprechende Vergütung und Abrechnungsposten für das gibt, was möglich wäre. Für die Einsätze, wie sie momentan durchgeführt werden – vielleicht einen Termin im Quartal oder Monat – machen eigene Investitionen keinen Sinn. Unser Vorgehen ist komplett anders: Schon allein die Tatsache, dass wir keinen Pkw, sondern einen Lkw fahren und warten lassen müssen, sprengt jeden bisher gesteckten, viel zu engen Rahmen. Und auch die Einzelheiten der Versorgung vor Ort sind nicht abgedeckt. Hier braucht es Lösungen, denen man sich aus anderen Bereichen bedienen könnte, wie z.B. aus dem Rettungsdienst. Ein Rettungswagen mit zwei Sanitätern rollt den ersten Meter allein für einen Patienten für über 300 Euro aus und erhält pro Kilometer 3,30 Euro Wegegeld. Wir bringen eine ganz andere Fachkompetenz und Behandlung

Wenn Sie Ihren Augen nicht trauen, haben Sie die Produktvielfalt von Sego® neuentdeckt –

Erwarte MEHR



mySego
schon ab **729,-€***
dokumentieren für
bis zu **4*** oder bis zu **8*** Geräte.
Plattformunabhängige &
vollautomatische Dokumentation
aller Hygieneprozesse
in Ihrer Praxis.



Instrumentenaufbereitung **optimal** dokumentiert

MEHR Lösungen.
MEHR Qualität.
MEHR Hygiene.





Dr. Blum mit seinem Team Nadine Stadelbeck (links), Katharina Darscheid (Mitte) und Jenny Thill.

vor Ort, und das für mehr als zwei Dutzend Patienten und bekommen nur minimalste Aufwände! Zudem halten wir unseren Container mit seiner Ausstattung nur für diese Zwecke vor, eine normale Eingliederung in den Praxisalltag wäre nicht möglich. Wir können also die Investitionen nicht anderweitig einbinden. Natürlich geht es nicht um Gewinn oder Ähnliches, aber um eine Wertschätzung, die sich auch in der Abrechnung zeigt. Nur so lassen sich Nachahmer gewinnen! Denn von meinem Idealismus allein kann ich keine Zahnarztpraxis samt Personal langfristig erfolgreich führen.

Und noch zwei Fragen zum Schluss: Worin liegt der zentrale Gewinn des „Zahnmobils“ für Ihre Patienten und für Sie als Behandler und Ihr Team? Für die Patienten bieten wir die vollumfängliche und Praxis-gleichwertige

Versorgung bei für sie minimalstem Aufwand und werden so den komplexen Begebenheiten und Bedürfnissen dieser Patientengruppe gerecht. Für uns als Team ist es eine Genugtuung, unsere Kompetenzen für eine vulnerable und vernachlässigte Patientengruppe einsetzen zu können. Denn selbst vonseiten der Kammer, KZV und Fachgesellschaften nehmen wir oftmals mehr Lippenbekenntnisse als wirkliche Taten wahr. Wir aber sind vor Ort und versorgen. Zugleich zeigt sich über das Zahnmobil auch unser Alleinstellungsmerkmal der Praxis und Klinikanbindung.

... und woher rührt Ihre große Motivation für diese Patientengruppe und ihre Bedürfnisse?

Mein höchster Ansporn ist es, zu widerlegen, dass etwas nicht gehen soll. Daraus ziehe ich meinen Fokus und meine Motivation. „Das geht nicht, das

„Durch meine Erfahrungen als Reservist im Sanitätsdienst und Ausbildungswegen in der Notfall- und Rettungsmedizin sowie als Behandler mit Klinik-kontext kannte ich sowohl die militärischen Großversorgungskonzepte als auch die schnellen und mobilen Möglichkeiten aus dem Rettungsdienst und habe mir aus allen drei Bereichen – der Klinik, der Bundeswehr und dem Rettungsdienst – meine Strukturen gezielt zusammengestellt.“

gibt es nicht, das bekommst du nicht durch“ ist mein Zündstoff, und dann lege ich los und beweise mir und anderen, dass es sehr wohl geht und wahrscheinlich noch vieles mehr. Man muss es nur anpacken. Gleichzeitig verdienen gerade die älteren Patienten, die uns in vielfacher Weise Wege geebnet haben, unsere Hilfe und unser Bemühen. Es gibt viele Notstände in vielen Regionen der Welt, aber eigentlich braucht man gar nicht so weit in die Ferne zu schauen, auch schon direkt bei uns, vor der eigenen Haustür, kann man helfen und wesentliche Veränderungen bewirken. Und genau das tun wir.

Mehr Informationen zum Zahnmobil von Dr. Christoph Blum unter: www.oc-blum.de/zahnmobil

Fotos:
© Alpha STORYTELLING by Kai Kapitän



Dr. Christoph Blum
Infos zur Person



PURE SIMPLICITY



NEW CHIROPRO

IMPLANTOLOGY
motor system

NEW CHIROPRO PLUS

IMPLANTOLOGY
motor system

ORAL SURGERY
motor system

Steuern Sie Ihren Implantologie- und Chirurgie-Motor mit einem einzigen Drehknopf. Die neuen Chiropro von Bien-Air Dental wurden komplett nach einer Philosophie konzipiert: **Schlichkeit!**