

Damit sich Endo endlich lohnt!

Zum Thema „Aktuelle Therapie und Abrechnung“ in der Endodontie fand am 11. Juni 2004 im Leipziger Renaissance Hotel ein Weiterbildungsseminar der Firma VDW statt. Dr. Christoph Zirkel und Michaela Arends gaben Tipps und zeigten Tricks für eine erfolgreiche Endo-Behandlung, gewährten den Teilnehmern einen Einblick in die Neuregelung des BEMA und präsentierten erfolgversprechende Strategien für das Patientengespräch mit dem Ziel der Privatabrechnung bei GKV-Versicherten. Denn hier liegt der Schlüssel für den künftigen Praxiserfolg.

KATJA KUPFER/LEIPZIG

Ein interessantes Programm motivierte trotz sommerlicher Temperaturen ca. 150 Teilnehmer, den Ausführungen hochkarätiger Referenten wie Dr. Christoph Zirkel und Michaela Arends zu folgen. Die Teilnehmer erfuhren, welche

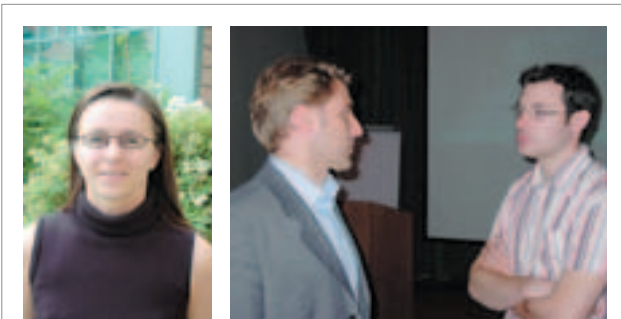


Abb. 1: Michaela Arends. – Abb. 2: Dr. Christoph Zirkel (li.) stand nach seinem Vortrag interessierten Teilnehmern Rede und Antwort.

Möglichkeiten der neue BEMA für die Abrechnung in der Endodontie eröffnet und wie sie diese in der Praxis Gewinn bringend nutzen können. Rasante technische Entwicklungen in den letzten Jahren und die Berücksichtigung entsprechender Behandlungsstrategien haben die Endodontie zu einer zahnmedizinischen Disziplin mit vorher-sagbarer Erfolgsprognose werden lassen. Einen kurzen Einblick in diesen Bereich gab Dr. Christoph Zirkel im ersten Teil der Veranstaltung.

„Das Röntgenbild lügt Sie an!“

Anhand zahlreicher Statistiken und umfangreicher Fall-darstellungen demonstrierte Dr. Christoph Zirkel, Lehrbe-auftragter der Universität Freiburg, in gewohnt charmanter Art und Weise unter anderem die Notwendigkeit der richtigen Diagnostik, speziell in Bezug auf Täuschungen bei Röntgenbilddauswertung, Interpretationsfehlern und damit oftmals verbundene Fehldiagnosen. Besonderes Augen-merk legte er weiterhin auf die Bestimmung der Bakterien-spezies und die Reduzierung der Bakterien durch Wech-sel-spülungen mit NaOCl und Chlorhexidin und die darauf folgende Aufbereitung als unverzichtbare Voraussetzung für eine erfolgreiche endodontische Behandlung. Neben maschineller Wurzelkanalaufbereitung und der Vorstel-lung verschiedener Systeme und Techniken erläuterte er das Für und Wider der maschinellen Aufbereitung im Ver-gleich zur Aufbereitung mit Nickel-Titan-Feilen. Während

seines Referates wies er die Teilnehmer mehrfach auf die erhebliche Tragweite des Patienteninformationsgesprä-ches hin. So habe das qualifizierte Beratungsgespräch als vertrauensbildende Maßnahme zwischen Patient und Be-handler einen besonderen Stellenwert. Ist der Zahnarzt im Beratungsgespräch überzeugend, wird der Patient einer notwendigen endodontischen Behandlung und der damit verbundenen Zuzahlung zustimmen. Ein Zahnerhalt ist in jedem Falle anzustreben, die Folgen eines Zahnverlustes sind für den Patienten auch mit höheren Kosten verbun-den. Vertrauen ist das Fundament, auf dem das gesunde Verhältnis zwischen Zahnarzt und Patient gedeiht. Die Einwilligung zur Privatliquidation stellt einen Vertrauens-vorschuss dar, den es durch eine qualitativ hochwertige und erfolgreiche Behandlung einzulösen gilt.

Durchblick im Labyrinth der Gebührenordnung

Michaela Arends, anerkannte Referentin zum Thema Ab-rechnung und Unternehmensberatung, führte im zweiten Teil des Seminars die Teilnehmer durch den Abrech-nungsdschungel von BEMA und GOZ. Sie legte hierbei die Schwerpunkte ihres Vortrages auf gesetzliche Grundla-gen, den Umgang der KZVen mit den Rahmenbedingun-gen, die Gebührenordnungen für die Berechnung zahn-ärztlicher Leistungen sowie korrekte Berechnung der Ho-norare. Anhand zahlreicher Musterberechnungen und -vereinbarungen bot sie einen bunten Mix aus möglichen Berechnungswegen bei der Liquidierung von Privatlei-stung bei Kassenpatienten sowie Abrechnungsbeispiele für Privatpatienten. Sie gab den Teilnehmern wichtige Tipps bei der Zurechtfindung im Gebührendschungel des BEMA mit auf den Weg.

Fazit

Im Endodontie-Seminar „Aktuelle Therapie und Abrech-nung“ erhielten die Teilnehmer alle wichtigen Informatio-nen für ein erfolgreiches endodontisches Behandlun-gskonzept. Es wurde aufgezeigt, welche Möglichkeiten sich zur Privatabrechnung bei GKV-Versicherten ergeben und wie man am besten mit den KZVen umgeht. Erfolgreich vermittelten die Referenten das nötige Know-how, um das Praxisergebnis kurzfristig zu verbessern und auf eine zu-kunftssichere Basis zu stellen.

Endo, einfach, erfolgreich!