

Patientenorientierte Behandlungskonzepte

Und wir haben wirklich gedacht, dass alles besser wird ... Festzuschuss der Krankenkasse, endlich freier Spielraum für moderne Zahnmedizin, Patienten werden nicht mehr bestraft, wenn sie eine hochwertigere Lösung wählen. Klingt ja wie im Paradies, klingt aber nur so. Die Realität hat uns eingeholt, nach über einem Jahr stehen viele Praxen und vor allem viele zahntechnische Labors vor ernüchternden Zahlen.

DR. KLAUS LOTZKAT/HANNOVER

Der bürokratische Aufwand hat sich mehr als verdoppelt, der Patient hat nicht den Hauch einer Chance einen Kostenvoranschlag bzw. eine Rechnung zu verstehen, oft stehen wir selbst vor einem unübersichtlichen Dschungel von Formularen und Belegen. Ganz im Gegenteil zu unserer berechtigten Hoffnung, dass jetzt Patienten endlich einen akzeptablen Zuschuss zu ihrer prothetischen Versorgung erhalten, wird der Festzuschuss der Kasse für eine „Regelversorgung“ aus den 60er-Jahren festgesetzt. Moderne Zahnmedizin? Keine Spur. Wählen Patienten denn diese „Regelversorgung“? Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass sie dies nie tun, da auch der Patient merkt, dass dies eher Rückschritt als Fortschritt ist. Aber auch die so beliebten Standardversorgungen mit Teleskopkronen und Teilprothesen sind inzwischen für den Patienten viel zu teuer geworden, sodass auch hier eher Zurückhaltung an den Tag gelegt wird. Fragen Sie Ihr Labor und die Einbußen durch Auftragsrückgänge liegen zwischen 30 und mehr als 60 % gegenüber den letzten Jahren der bisherigen Bezuschussungspraktik. Liegt es daran, dass plötzlich alle Zahnärzte ihre prothetische Arbeit zu Dumpingpreisen in Fernost fertigen lassen? Nein, es liegt daran, dass eine reduzierte Nachfrage nach Zahnersatz besteht, da die Patienten verunsichert sind. Bei allen Praxen? Diese Frage gilt es zu beantworten. Denn es gibt auch Praxen, die so genannten hochwertigen Zahnersatz für ihre Patienten planen, durchführen und auch abrechnen, obwohl dies ein Dorn im Auge der AOKs, BKKs etc. ist. Diese versuchen zurzeit über den medizinischen Dienst eine noch nie da gewesene Kontrollfunktion auszuüben, indem sie den Patienten vor den Zahnärzten schützen müssen. Dies führt so weit, dass die Pseudogutachter des MDK verstärkt versuchen, den Patienten den Privatkostenvoranschlag ihres Zahnarztes auszureden und zwar auf eine Art und Weise, die eigentlich zur Auswanderung der gesamten Zahnärzteschaft Anlass gibt. Warum funktioniert es nun bei einigen Kollegen doch? Woran liegt es also, dass einige Praxen boomen? Bei allem Wehklagen und Jammern wird das wichtigste in unserer Praxis zu oft übersehen, nämlich der PATIENT. Die Morbidität der Bevölkerung hat sich nämlich nicht geändert, Zahnersatz ist nach wie vor notwendig und schließlich und endlich ist irgendwann der Leidensdruck der Patienten so groß, dass sie ohne „neue Zähne“ nicht mehr leben können.

Aber auch diese Tatsache macht unsere Zahnmedizin nicht besser, genauso wenig wie die Tatsache, dass erst

jetzt viele Patienten Zusatzversicherungen abschließen, die eine gewisse Wartezeit notwendig machen, bevor ein Zuschuss für Zahnersatz gewährt wird. Die Problematik liegt bei uns Zahnärzten. Wir müssen lernen umzudenken und nicht uns, sondern unsere Patienten in den Mittelpunkt unserer Behandlungskonzepte zu stellen. Das Beratungsgespräch mit den Patienten ist eigentlich ganz simpel, wird aber oft nicht so geführt. Seit Jahren stelle ich bei meinen Vorträgen den Kollegen immer wieder die gleiche Frage: Hat jemand der anwesenden Kollegen eine Teilprothese im Mund? Teleskope, Geschiebe, Riegel, Anker etc.? Vollprothese? Das Gelächter der Kollegen ist immer groß, bis ich sie darauf hinweise, dass sie jeden Tag in ihrer Praxis dem Patienten alle Arten von Prothesen anbieten, obwohl sie selbst nie eine derartige Lösung im Mund haben wollten. Warum dann für die eigenen Patienten? Patienten sind heutzutage so gut aufgeklärt über modernen Zahnersatz, vor allem Dank des Internets, dass sie vielleicht mit dem Vorschlag einer Teilprothese nicht zufrieden sind und eventuell eine andere Praxis aufsuchen, die ihnen besseres verspricht. Wir fragen alle unsere Patienten: Möchten sie gerne ihre Zähne wieder im Mund behalten? Die Antwort ist nahezu hundertprozentig: Ja! Dies ist der wichtigste Schritt, um eine moderne Zahnersatzplanung durchzuführen. Implantologie hat bei den Patienten inzwischen einen sehr hohen Stellenwert und die Nachfrage steigt. Diese Tatsache haben schon etliche Kollegen verstanden, aber trotzdem wird der Patient nur halbherzig beraten. Es werden ihm keine „festen Zähne“, sondern lediglich feste Prothesen angeboten. Ja sicher, viel besser als eine Vollprothese mit Superhaftcreme, aber trotzdem eine Prothese. Feste Zähne bedeuten eben, dass beim zahnlosen Patienten ein Multiimplantatkonzept notwendig wird, und da hapert es aus diversen Gründen. Natürlich muss die fachliche Voraussetzung gegeben sein, eine solche Behandlung auch durchführen zu können, sollte man nicht selbst chirurgisch versiert sein, so besteht ja die Möglichkeit der Zusammenarbeit von mehreren Kollegen. Aber, bevor einem Patienten eine solche Lösung angeboten wird, sagen sich viel zu viele Kollegen: Kann sich der Patient nicht leisten. Also wird erst mal eine kleine Lösung angeboten, in der Hoffnung, der Patient ist einverstanden und dann kann ich wenigstens etwas machen, auch wenn es eigentlich nicht die beste Lösung ist. Patienten schätzen aber eine ehrliche Aufklärung, also warum nicht dem Patienten anbieten, dass man für ihn und seinen jetzigen