

Die Modelle sind da – der Patient ist weg ...

Gabi Schäfer

„38 Prozent der Deutschen ist eine individuelle Beratung beim Thema Zahnersatz wichtig“ – so heißt es in einer Pressemitteilung der Siemens-Betriebskrankenkasse, die unlängst durch die Zahnarztpraxis geisterte. Doch wie trägt eine Praxis diesem Bedürfnis Rechnung?

Patienten haben häufig kein Verständnis dafür, dass man ihnen einen Preis für Therapiealternativen nicht sofort nennen kann und sie für einen weiteren Besprechungstermin einbestellt werden. Für diesen Termin hat dann die Abrechnungs-Fee der Praxis mit ihrem Verwaltungsprogramm Heil- und Kostenpläne für die gewünschten Therapiealternativen erstellt – gegebenenfalls Laborkostenvoranschläge angefordert – alles ausgedruckt und dem Chef auf den Schreibtisch gelegt. Wenn der Patient dann zum Beratungstermin erscheint und die einzelnen Alternativen vorgestellt bekommt, kann er sich möglicherweise nicht gleich entscheiden – muss sich alles noch einmal durch den Kopf gehen lassen und nicht selten endet dann die aufwendige Beratung nach dem im Titel beschriebenen Motto: „Die Modelle sind da – der Patient ist weg.“ Dass in den Praxen das Thema „Zahnersatzberatung“ keine Begeisterungstürme auslöst, ist nur zu verständlich.

Patientenaufklärung gemäß §630e BGB

Diagnose und Behandlungsplan

Die Zähne 13, 12, 21 sind nicht vorhanden bzw. zerstört und zur Extraktion vorgesehen. Solche Zahnücken können mit Brückengliedern geschlossen werden. Brückenglieder werden an den Nachbarzähnen befestigt, die dann den Kaudruck mit übernehmen und dazu überkront werden. Die Zähne 14, 11, 22 sind als Ankerzähne vorgesehen. Um den Zahnersatz zu befestigen, ist an dem Zahn 22 eine Überkronung erforderlich. Eine bestehende Überkronung an den Zähnen 15, 14, 11 ist erneuerungsbedürftig.

Übliche Vorgehensweise

Vor der Entfernung eines Zahnes wird eine Röntgenaufnahme angefertigt. Die Extraktion geschieht in der Regel unter örtlicher Betäubung. Im Regelfall wird der Zahn zunächst mit Hebeln gelockert und dann unter möglichst

und fertig ausgerechnet bekommt. Ein Klick auf „Speichern“ und diese Alternative ist registriert. Danach wählt man aus den vorgeschlagenen Planungsalternativen für den Oberkiefer die „Vollverblendung“ in der technischen Ausführung „Metallkeramik“ mit dem Material „NEM“. Auch hier erfolgt augenblicklich eine vollständige Berechnung aller Kosten und eines präzise ermittelten Eigenanteils völlig automatisch. Ein weiterer Klick auf „Speichern“ registriert auch diese Alternative. Dann wählt man in der technischen Ausführung „Fräskeramik/Zirkon“ und speichert auch diesen Planungsvorschlag. So sind sämtliche Vorbereitungen für eine Beratung getroffen, ohne dass etwas gedruckt werden musste. Dies alles dauert nur ein paar Minuten, sodass der Patient sogar darauf warten kann und nicht noch einmal wiederkommen muss. In der Beratungssitzung ruft der Zahnarzt dieses Programm auf, gibt die Patientennummer ein und ruft aus der Liste der gespeicherten Pläne die verschiedenen Alternativen ab, die er dem Patienten am Bildschirm vorstellt. Hat dieser sich nun für eine Version entschieden, genügt EIN Knopfdruck, um ALLE erforderlichen Formulare regelkonform auszudrucken. Man muss nicht umständlich auswählen, welche Gebühren man denn nun auf welches Formular drucken möchte. Außerdem wird völlig automatisch anhand des Befundes und der gewählten Therapiealternative ein individueller bebildeter Aufklärungsbogen erzeugt, der in laienverständlicher Sprache und mit fotorealistischen Illustrationen die nach dem Patientenrechtegesetz (§630 BGB) geforderte Aufklärung ermöglicht. Der Zahnarzt muss nur noch dokumentieren, dass er diesen Bogen mit dem Patienten durchgesprochen hat. Zu schön, um wahr zu sein?

Nein! Was ich eben beschrieben habe, ist die übliche Vorgehensweise bei der Erstellung von Planungen mit der Synadoc-CD. Sie können sich selbst bei einer kostenlosen Probeinstallation von der enormen Zeitersparnis überzeugen, die der Einsatz der Synadoc-CD der Praxis beschert. Die kurze Einweisung dauert circa 30 Minuten und wird per Internet (Teamviewer) direkt auf Ihrem Praxisrechner durchgeführt. So sehen Sie sofort den Nutzen und verstehen, wie Sie das Programm in den Praxisalltag nutzbringend integrieren können.

Interessiert? Nähere Informationen finden Sie unter www.synadoc.ch

Patientenaufklärung mit der Synadoc-CD (Ausschnitt).

Wie kann man diese Diskrepanz zwischen Patientenerwartung und Praxisalltag verbessern?

Stellen wir uns vor, es gäbe ein Programm, wo man die Daten des Patienten wie Name, Wohnort und Kasse einträgt und nach der Eingabe eines Zahnersatzbefundes wie z.B. „18 f 15 kw kw x x kw f“ die Regelversorgung samt Laborkosten und Eigenanteil in Sekundenschnelle fix

Synadoc AG

Gabi Schäfer
Münsterberg 11
4051 Basel, Schweiz
Tel.: +41 61 2044722
Fax: 0800 101096133
kontakt@synadoc.ch
www.synadoc.ch



Gabi Schäfer
Infos zur Autorin

DA 370 / DA 380

DIPLOMAT ADEPT / DIPLOMAT ADEPT



DIPLOMAT
DENTAL



SLOVAKIA

Für weitere Informationen
bezüglich der aktuellen
Aktionsangeboten wenden
Sie sich bitte an unsere Händler:

Czach Dental, Coswig
Tel.: 03523/788 20
rczach@t-online.de

Dentotrade, München
Tel.: 089/30 00 5516
kontakt@dentotrade.de

Gerl-Dental, Köln, Essen
Tel.: 0221/54691-0
koeln@gerl-dental.de

**DBS Dental-Beratung-Service,
Salzburg**
tel.: +43-662-450042
office@db-technik.at

Gottschalk Dental, Berlin
Tel.: 030/477 524-0
eike.gottschalk@gottschalkdental.de

Individual Dental Depot, Hannover
Tel.: 0511/353 33610
r.krause@individualdental.de

Kowal-Dental, Lich-Nieder Bessingen
Tel.: 06404/660387
info@kowaldental.de

**Dentalgeräteservice Schartel,
Weinsberg**
Tel.: 0049 176 49 89 5671
hartmutschartel@aol.com

