

KZBV-Umfrage 2017

PZR als hochwirksame Vorsorgeleistung



Eine professionelle Zahnreinigung (PZR) sorgt nicht nur für ein strahlendes Lächeln, sie ist auch elementarer Bestandteil eines präventionsorientierten Gesamtkonzepts zur Vermeidung und Therapie von Erkrankungen wie Parodontitis und Karies. Für viele Patienten gehört die PZR daher mittlerweile zur Routine beim regelmäßigen Kontrolltermin in der Zahnarztpraxis. Auch viele gesetzliche Krankenkassen haben den Nutzen der hochwirksamen Maßnahme, etwa bei der Vermeidung von Zahnbetterkrankungen, erkannt: Etliche Kostenträger

bieten ihren Versicherten freiwillige Zuschüsse und Vergünstigungen an, wenn diese eine PZR in Anspruch nehmen. Welche Leistungen die Krankenkassen im Einzelnen in Bezug auf eine PZR anbieten, führt die aktuelle Umfrage der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) auf. Dabei wurden die Krankenkassen standardisiert befragt: In welcher Höhe wird die Behandlung bezuschusst? Welche vertraglichen Regelungen bestehen? Greifen die Zuschüsse im Rahmen eines Bonusprogramms? Gibt es Krankenkassen, die die PZR per Satzungsleistung bezuschussen, ohne das Recht auf freie Vertragszahnarztwahl einzuschränken? Welche Kassen schränken diese Wahlmöglichkeit zum Nachteil der Patienten durch selektivvertragliche Regelungen ein? „Unsere Umfrage ist als Service für Versicherte und Praxen gedacht, um bei der PZR für Transparenz zu sorgen. Deren oralprophylaktischer Nutzen – insbesondere im Kampf gegen die Volkskrankheit Parodontitis – ist schon lange wissenschaftlich anerkannt. Umso verständlicher ist, dass der Medizinische Dienst der Krankenversicherung die Behandlung ebenso regelmäßig wie fälschlicherweise als IGeL-Leistung diskreditiert“, so Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV.

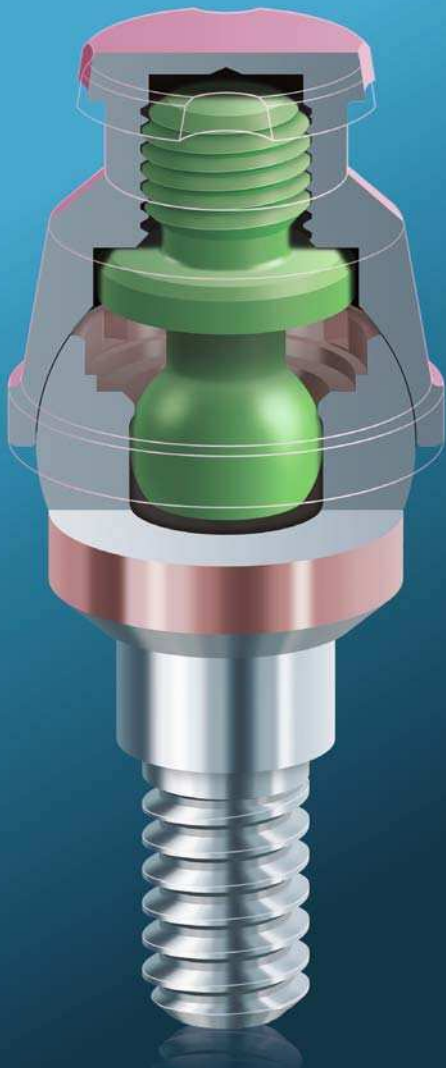
Die Ergebnisse der aktuellen Umfrage stehen als tabellarische Übersicht unter www.kzbv.de/pzr-zuschuss bereit.

Quelle: Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV)

Frisch vom Metzger



Foto: © racorn/Shutterstock.com



**SCHNAPP -
UND DIE PROTHESE
SITZT FEST!**

**KEINE SCHRAUBEN.
KEIN ZEMENT.
KEINE KOMPROMISSE.**

**Festsitzend für den Patienten.
Einfach abzunehmen für den Zahnarzt.**

LOCATOR F-Tx® ist eine vereinfachte und zeitsparende Lösung für festsitzende Totalprothesen, die kompromisslose Stabilität und Ästhetik für die Prothese bietet. LOCATOR F-Tx ist optimiert für mehr Effizienz und eine verringerte Behandlungszeit im Vergleich zu konventionell verschraubten Systemen und verfügt über ein neuartiges "Snap-In"-Attachment, das (subgingivalen) Zement oder Schraubenkanäle überflüssig macht. LOCATOR F-Tx ist die aktuellste Innovation von Zest Dental Solutions, die die Versorgungsmöglichkeiten für den zahnlosen Patienten erweitert – **mit verkürzter Behandlungszeit und erhöhter Patientenzufriedenheit.**



Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Website unter www.zestdent.com/FTx oder kontaktieren Sie die SIC invent Deutschland GmbH telefonisch unter **+49 551 504 29 40**.

**ZD ZEST DENTAL
SOLUTIONS®**

ZEST | DANVILLE MATERIALS | PERIOSCOPY



Praxismanagement

Online-Terminvergabe erhöht Patientenzufriedenheit

Das Angebot einer Online-Terminbuchung wirkt sich sehr positiv auf die allgemeine Zufriedenheit von Patienten mit ihren Ärzten aus. Das zeigt eine Auswertung der Arztbewertungen auf jameda, Deutschlands größter Arztempfehlung und Marktführer für Online-Arzttermine.¹ Demnach erhalten Mediziner, die ihren Patienten eine Online-Terminbuchung anbieten, auf einer Schulnotenskala von 1 bis 6 die Durchschnittsnote² 1,28, womit sie deutlich besser abschneiden als ihre Kollegen ohne Online-Terminbuchung. Letztere werden von ihren Patienten mit der Durchschnittsnote 1,80 bewertet.

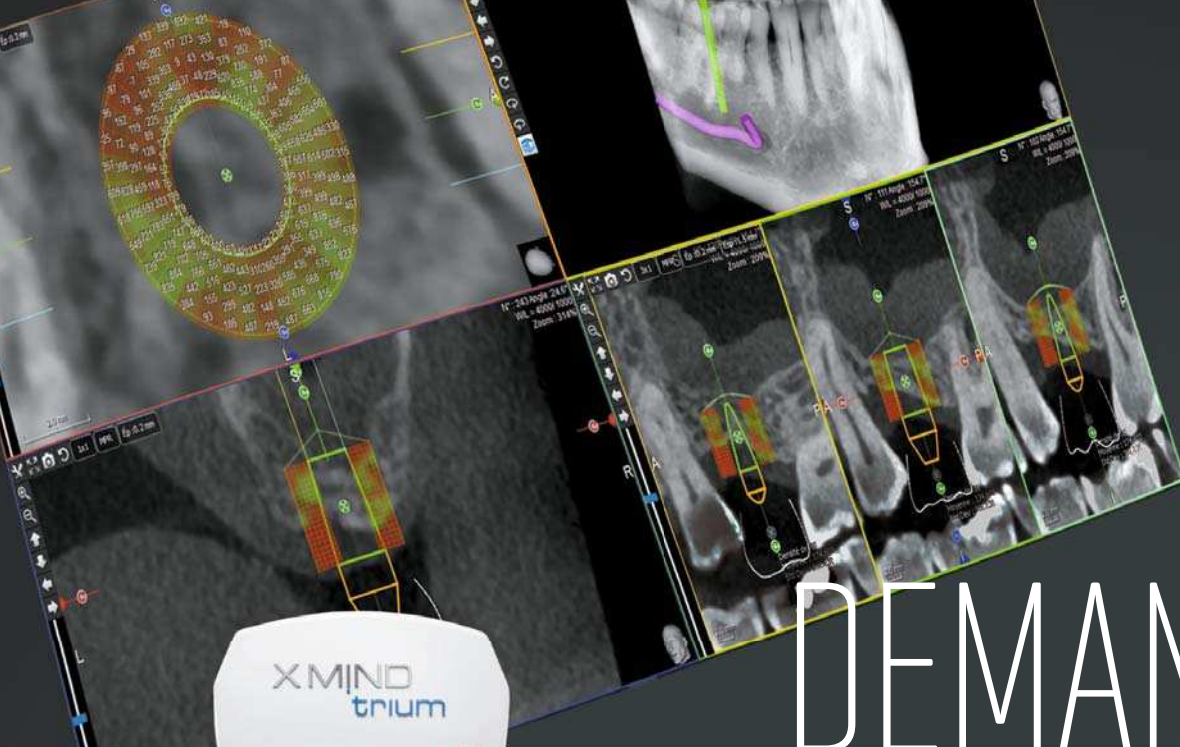
Grundsätzlich gilt: Patienten bewerten zahlreiche Aspekte ihres Arztbesuchs besser, wenn es sich um eine Praxis mit Online-Terminbuchung handelt. So fällt zum Beispiel die Wartezeit auf einen Termin (1,42) bei diesen Arztpraxen deutlich besser aus als bei Medizern, die keine Online-Terminbuchung anbieten (1,88). Zusammenhängen dürfte dies damit, dass sich Patienten online einen Überblick über freie Termine verschaffen können und daraufhin die Praxis auswählen, die den nächsten freien Termin anbietet. Zudem entlastet eine Online-Terminbuchungsfunktion das Praxistelefon, sodass Patienten, die sich für eine telefonische Terminvereinbarung entscheiden, den Arzt leichter erreichen anstatt in der Warteschleife zu landen. So werden Ärzte mit Online-Terminbuchung in der Kategorie „Telefonische Erreichbarkeit“ mit einer 1,32 bewertet, ihre Kollegen ohne diese Möglichkeit mit einer 1,88. Offenbar haben Ärzte, die bei der Terminvergabe auf digitale Möglichkeiten setzen, generell ein besseres Praxismanagement als ihre Kollegen ohne Online-Terminbuchung – das ist zumindest das Empfinden ihrer Patienten. So bewerten sie die Zeit, die sich Ärzte mit dem Angebot einer Online-Terminbuchung für sie genommen haben, deutlich besser, nämlich mit einer 1,30 anstatt einer 1,82. Ein effizienteres Praxismanagement zeigt sich auch in der Wartezeit in den Arztpraxen: Ärzte mit Online-Terminbuchung erhalten von ihren Patienten hierfür eine 1,55. Ihre Kollegen ohne diese Funktion erhalten hingegen nur eine 2,07.

ANZEIGE

1 In die Auswertung flossen 1.254.464 Arztbewertungen aus den letzten vier Jahren ein.

2 Durchschnittsnote für Gesamtzufriedenheit = Durchschnittsnote aus den Kategorien „Zufriedenheit mit Behandlung“, „Zufriedenheit mit der Aufklärung durch den Arzt“, „Beurteilung des Vertrauensverhältnisses zum Arzt“, „Zufriedenheit mit der Freundlichkeit des Arztes“ und „Zufriedenheit mit der genommenen Behandlungszeit“.

Quelle: www.jameda.de



I AM DEMANDING



NEU

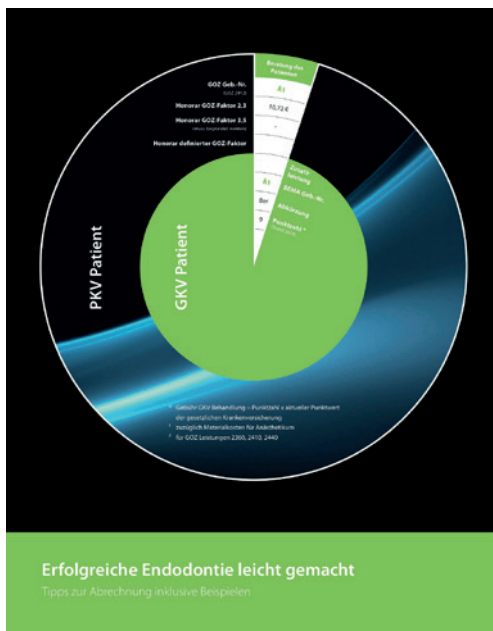


X-MIND trium

Einfach gemacht!
3D-Implantatplanung mit
sofortiger Volumenmessung
und Bewertung der Knochendichte

ZWP 5/17





Erfolgreiche Endodontie leicht gemacht
Tipps zur Abrechnung inklusive Beispielen

Noch nie war die Endodontie so sicher und intuitiv wie heute: Dank unzähliger moderner Behandlungshilfen und ausgeklügelter Hightechinstrumente schaffen Endo-Einsteiger wie -Experten im Handumdrehen zuverlässige Ergebnisse und tragen dadurch maßgeblich zu wachsenden Erfolgsquoten in der zahnmedizinischen Versorgung bei. Praxisorientierte Dentalhersteller unterstützen Zahnärzte und Praxisteams darüber hinaus aktiv bei der schnellen und sicheren Abrechnung der erbrachten Leistungen nach den aktuellen Behandlungsrichtlinien

Endodontie

Neues Abrechnungstool stellt Rechenmodelle aus der Praxis vor

bei gesetzlich Versicherten bzw. der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) bei privat versicherten Patienten. Getreu seinem umfassenden Qualitätsversprechen „Upgrade Dentistry“ stellt auch das Schweizer Dentalunternehmen COLTENE zum Auftakt seines Endo-Fortbildungsprogramms 2017 nun eine verbesserte Neuauflage seiner praktischen Abrechnungshilfe dar. Die kompakte, achtseitige Informationsbroschüre bietet einen präzisen Überblick über die wichtigsten Fragen zur Abrechnung bei Privatpatienten wie gesetzlich Versicherten im Rahmen des GOZ-Leistungskatalogs bzw. der Behandlungsrichtlinien BEMA (Bewertungsmaßstab für zahnärztliche Leistungen). Entwickelt wurde das hilfreiche Abrechnungstool in enger Zusammenarbeit mit Abrechnungsexperten und Endo-erfahrenen Zahnärzten.

Anhand konkreter Fallbeispiele werden praxisnah drei idealtypische Rechenmodelle vorgestellt. Wie bei all seinen Arbeitsmaterialien legt COLTENE auch in der Kalku-

lation der Gebühren und Honorare Wert auf eine schnell erfassbare, übersichtliche Darstellung. Die Leistungsbeschreibungen folgen – sauber getrennt nach Einzelsitzungen – dem klassischen Behandlungsverlauf einer Wurzelkanalbehandlung. Um die Abrechnung auch für Endo-Einsteiger übersichtlich zu gestalten, werden lediglich die wichtigsten und für die jeweilige Abrechnungsart relevanten Maßnahmen aufgeführt. So entstand ein äußerst sinnvoller Leitfaden, der Zahnärzten und Abrechnungsassistenten das Leben leichter macht. Gleichzeitig beugt eine solide Abrechnung kritischen Rückfragen von Krankenkassen und Patienten vor.

Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG
Tel.: 07345 805-0
www.coltene.com

ZWP Designpreis 2017

Zeigen Sie uns, was Sie haben!

Was schön ist, will gesehen werden! Das gilt für über den Laufsteg getragene Kreationen ebenso wie für die Räumlichkeiten, in denen wir uns tagtäglich bewegen. Will Ihre Praxis gesehen werden? Dann zeigen Sie uns, welches Ambiente Sie sich für Ihre tägliche Arbeit geschaffen haben! Begeistern Sie die Jury der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis und bewerben Sie sich als „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2017. Ob individuelles Design, stilvolles Interieur, unverwechselbare Farbgebung oder einzigartige Architektur: Die Kriterien, um sich als Titelanwärter zu qualifizieren, sind vielfältig. Das kann der Empfangsbereich sein, der durch außergewöhnliche Lichteffekte besticht, der Behandlungsraum, der Ästhetik, Form und Zweck ideal in Einklang bringt, oder das Wartezimmer, das sich durch individuelle Details auszeichnet. Ihr ausgeklügeltes Gesamtkonzept könnte genau das sein, was uns überzeugt! Der Gewinner, „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2017, erhält eine exklusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG für den modernen Webauftritt. Der virtuelle Rundgang bietet per Mausklick die einzigartige Chance, Räumlichkeiten, Praxisteam und -kompetenzen informativ, kompakt und unterhaltsam vorzustellen, aus jeder Perspektive. Einsendeschluss für den diesjährigen ZWP Designpreis ist am 1. Juli 2017. Die Teilnahmebedingungen und -unterlagen sowie alle Bewerber der vergangenen Jahre finden Sie auf www.designpreis.org



www.designpreis.org

Einsendeschluss 1. Juli 2017



© JZhuik/Shutterstock.com

NSK

CREATE IT.



QUALITÄT IN VOLLENDUNG

Ti-Max Z

Winkelstücke & Turbinen

NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0 FAX: +49 (0)6196 77606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de WEB: www.nsk-europe.de