© Alexandr Grant/Shutterstock.com

Abb. 1: Modellscanner helfen dabei, die Berge an Gipsmodellen loszuwerden.
Abb. 2: Abdrucknahme mittels Intraoralscanner. *(Foto: © 3M ESPE)*

Digitale KFO-Prozesse und deren Abrechnung

Von Dipl.-Kffr. Ursula Duncker.

Die Geschwindigkeit der aus der Digitalisierung resultierenden Marktveränderung ist hoch und viele kieferorthopädische Praxen stehen dieser Veränderung offen gegenüber. Kieferorthopädische Dienstleistungen, Produkte, Geräte, Hardware, Software und Praxisprozesse müssen absolut neuartigen Anforderungen standhalten und bringen gleichzeitig neues Potenzial im Wettbewerb um den „digital-affinen" Patienten. Früher oder später wird jede KFO-Praxis digitalisiert sein, denn „Stillstand ist Rückschritt", und somit gilt es, rechtzeitig die richtigen Weichen zu stellen, um auch Ihre Praxis zukunftsfähig zu gestalten. Alles das, sowohl die Wahrnehmung der derzeitigen Marktveränderung als auch die Umsetzung digitaler Prozesse in der eignen Praxis, stellen das Praxismanagement vor neue Herausforderungen.

Digitale KFO-Diagnostik

Neue Wege zu gehen, kostet Zeit und Geld. Man muss sich mit dem Thema auseinandersetzen, um entsprechendes Wissen zu erlangen. Die Zeit rast und die angebotenen Produktlösungen verändern sich ständig. Das setzt zweifelsohne eine gewisse „Affinität voraus: die Lust zum Lernen. Wenn man sich im Bereich der kieferorthopädischen Diagnos-

ZWP ONLINE
www.zwp-online.info

show some ♥
leave a like.

© kelly-sikkema – unsplash.com

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de

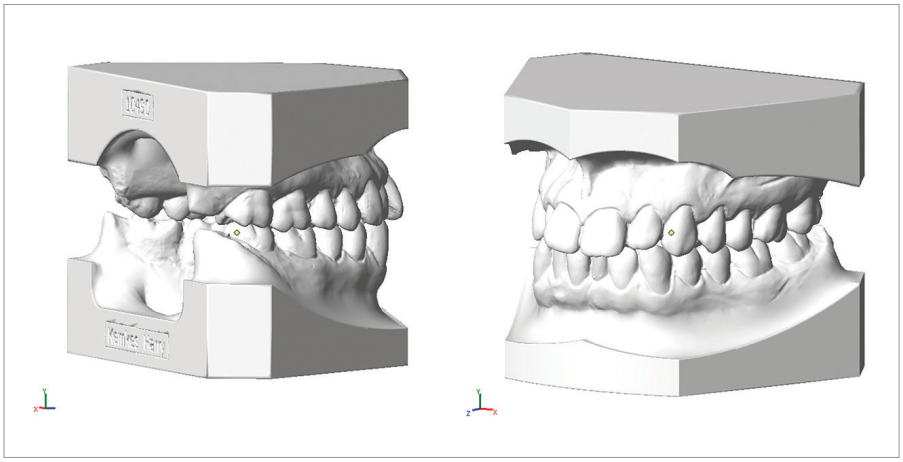

Abb. 3: Virtuelles Modellpaar, dreidimensional gesockelt. *(Foto: © Software OnyxCeph)*

tik und Behandlung sowie im Bereich des KFO-Labors umschaut, dann stellt man fest, wo hier überall Investitionen getätigt werden könnten: Angefangen bei der Anschaffung eines digitalen Röntgengerätes hinüber zu einem hochmodernen Intraoralscanner bis hin zu einer aktuellen Software für die digitale Therapieplanung. Sie könnten Ihre KFO-Praxis so ausstatten, dass Sie mit der digitalen Entwicklung Schritt halten.

Im KFO-Labor geht es dann weiter mit der wohlmöglichen Investition in einen 3D-Drucker (oder gleich mehrere Drucker?) und einen Modellscanner, um die „Berge von Diagnostikmodellpaaren" geschmeidig „loszuwerden", die ansonsten bzw. bis zu zehn Jahren nach Abschluss der kieferorthopädischen Behandlung aufbewahrt werden müssen. Das ist eine lange Zeit. Da sind der Keller bzw. das Archiv schnell voll mit alten Gipsmodellen.

„Analoge" Planungsmodelle verschenken

Unser Tipp hierzu: Bitte „zelebrieren Sie Ihre Abschlussbesprechung mit sämtlichen Patienten stets so, dass Sie die Patienten – inklusive deren Eltern – zum Abschlussgespräch in die Praxis einladen, um ihnen dann zu dem Behandlungsergebnis zu gratulieren. Zeigen Sie den Patienten dann die zuvor eingescannten Anfangs- und Schlussmodelle und überreichen Sie diese beiden Original-Planungsmodellpaare (aus Gips) dem Patienten „als Geschenk" in einer schönen Schachtel, die Sie zuvor eigens samt Praxislogo haben anfertigen lassen. Das macht Eindruck und ist zudem eine wunderbare Werbung für Ihre Praxis! Die Patienten freuen sich riesig, heben die Planungsmodelle jahrelang auf und erzählen es weiter. Achtung: Solch ein Präsent darf selbstverständlich nur dann übergeben werden, wenn Sie zuvor die Planungsmodelle eingescannt haben! Sonst natürlich nicht!

Vorab-Fragen helfen bei der Entscheidung

Weil Digitalisierung Geld kostet, macht es Sinn, sich mit einigen Fragen im Vorfeld einer Investition zu beschäftigen:

- Lohnt sich die Anschaffung eines Intraoralscanners für Ihre Praxis?
- Was kostet der Intraoralscanner, für den ich mich interessiere?
- Wie lange braucht man, bis sich die Anschaffungskosten amortisieren?
- Gibt es weitere Zusatzkosten, wie z. B. Wartungskosten?
- Muss ein Wartungsvertrag geschlossen werden?
- Wie ist die Verarbeitungsgeschwindigkeit des Scans?
- Wie schwer ist der Scankopf?
- Kann ich puderfrei scannen?
- Wie lang ist die durchschnittliche Scandauer bzw. wie viel Zeit wird mein routiniertes Team für eine optisch-elektronische Abformung benötigen? Von zahlreichen Kieferorthopäden wird derzeit eine Durchschnittszeit von 10 bis 20 Minuten für eine optisch-elektronische Abformung beider Kiefer inklusive Scan- und Bearbeitungszeit angegeben.
- Bei welchen Patienten kann der Intraoralscanner eingesetzt bzw. die erbrachte Leistung auch berechnet werden? Schließlich ist es nun einmal eine Privatleistung.
- Zu welchem Preis bietet man seinen Patienten diese moderne Leistung an? Da es sich beim Intraoralscan um eine Privatleistung handelt, muss diese bei Kassenpatienten ja als Wahl-/Wunschleistung vorab schriftlich vereinbart werden. (Achtung: Ausnahme Bayern! Hier ist der Intraoralscan unter bestimmten Umständen als Kassenleistung abrechenbar.)

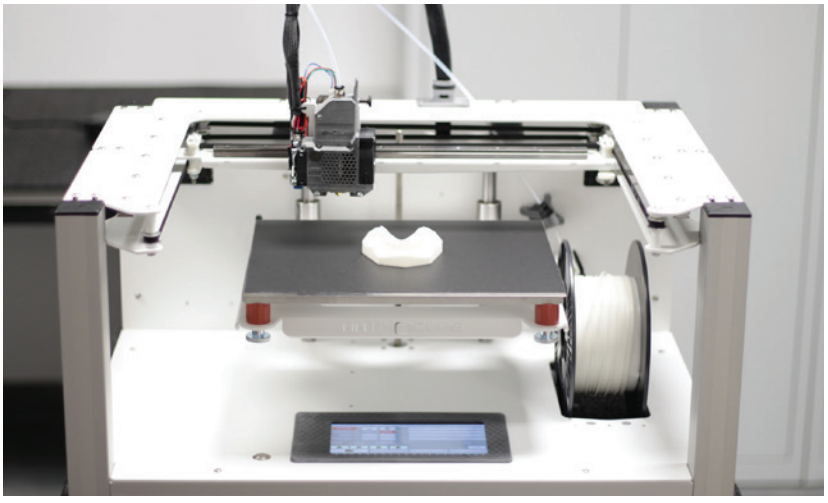

Abb. 4: Dreidimensionaler Druck von Zahnkränzen. *(Foto: © OrthoCube®, WCO)*

Wie funktioniert eine dreidimensionale Behandlungsplanung und was kostet diese? Viele verschiedene Anbieter von digitalen Planungssoftwarelösungen bieten „Module“ zur digitalen Planung an. Es können mit solchen „Modulen“ dann beispielsweise Bracketübertragungstrays digital geplant oder auch Retainer virtuell designt werden. Ein spannendes, sich immer mehr öffnendes Feld! Schauen wir, was sich die Entwickler hierzu noch alles einfallen lassen. In Bezug auf die KFO-Abrechnung sind Sie bei uns gut aufgehoben!

Abrechnung digitaler Abformungen bis zum virtuell gesockelten Modellpaar

Die optisch-elektronische Abformung wird nach GOZ 0065 je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich berechnet. Sie umfasst – neben der dreidimensionalen Datenerfassung – auch die vorbereitenden Maßnahmen wie beispielsweise die optische Aufbereitung der abzuformenden Zähne oder Modelle, die einfache Registrierung der Bissverhältnisse auf digitalem Weg sowie die Archivierung der Daten. Berechnungsfähig sind:

- 4 x GOZ 0065 zum 2,3-fachen Satz = 41,40 Euro

alternativ zum Beispiel:

- 4 x GOZ 0065 zum 3,5-fachen Satz = 63,00 Euro > Begründungsmöglichkeit für die Faktorerhöhung: „Erhöhter Zeitaufwand aufgrund erschwerter Erreichbarkeit dorsaler Molarenregionen und enger Approximalkontakte“

Digitale Abformungen werden z. B. für die Übermittlung der Abformung an ein Fremdlabor oder zur Anfertigung von Alignerschienen und für die Herstellung virtueller Modelle benötigt. Selbstverständlich müssen die virtuellen Modelle nach dem Scan noch optimiert und die Modelle virtuell gesockelt werden. Diese Leistungen sind als Laborleistung nach BEB 1997 als Nummer 0028 und 0033 berechnungsfähig.

Danach erfolgt dann die virtuelle KFO-Modellauswertung. Hierbei handelt es ich wieder um eine Honorarleistung. Diese „virtuelle KFO-Modellauswertung“ ist nach GOZ 6010 analog berechnungsfähig (analog der KFO-Modellauswertung). Übrigens, eine Analogleistung orientiert sich immer in der Leistungsbeschreibung und in der Gebührenhöhe an der „originalen Gebührenleistung“. Geregelt ist die Möglichkeit, Leistungen auch analog zu berechnen, in § 6 Abs. 1 GOZ.

Scan-Software zur digitalen KFO-Behandlungsplanung

Natürlich kann eine gute Scan-Software zusätzlich sehr nützlich sein und diverse weitere digitale KFO-Prozesse planen und steuern. Was ist mit einer guten Scan-Software realisierbar? Eine solche Software kann digitale Modelle weiterverarbeiten und zahlreiche virtuelle Prozesse, wie z. B. virtuelle Set-ups, planen sowie einen Behandlungsverlauf dreidimensional simulieren.

„Früher oder später wird jede KFO-Praxis digitalisiert sein, denn ‚Stillstand ist Rückschritt‘.“

Eine Soll-Ist-Simulationen an virtuellen Modellen ist auch bei der Alignerplanung wichtig. Auch sie ist berechnungsfähig. Da es sich um eine moderne kieferorthopädische Leistung handelt, die vom Behandler selbst durchgeführt wird, empfiehlt es sich, die GOZ 6010 analog hierfür zu berechnen.

KFO MANAGEMENT BERLIN

kontakt

Dipl.-Kffr. Ursula Duncker
KFO-Management Berlin
Lyckallee 19
14055 Berlin
Tel.: +49 30 9606-5590
Fax: +49 30 9606-5591
info@kfo-abrechnung.de
www.kfo-abrechnung.de

Dipl.-Kffr. Ursula Duncker