Umfrage:

Patienten vertrauen ihrem Zahnarzt

Stand 2011, Quelle: IDZ/IfD Allensbach.

Kompetenz, Qualität und Vertrauen – drei Begriffe, die für das gute Zahnarzt-Patienten-Verhältnis stehen. Dies bestätigt eine Umfrage der Siemens BK unter 1.060 Befragten.

„Wir freuen uns, dass jetzt erneut eine Umfrage das gute Zahnarzt-Patienten-Verhältnis bestätigt. Dies zeigt, auf welch sicherem Fundament diese Beziehung steht", so die Vizepräsidenten der Bundeszahnärztekammer, Prof. Dr. Dietmar Oesterreich und Prof. Dr. Christoph Benz. Dass nahezu 100 Prozent der Patienten mit ihrem Zahnarzt *zufrieden* bzw. *sehr zufrieden* sind, hatte das Institut für Demoskopie Allensbach (IfD) in Zusammenarbeit mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) schon im April des vergangenen Jahres ermittelt. Von den knapp 1.800 Befragten des IfD haben 90 Prozent die Qualität der zahnärztlichen Behandlung positiv bewertet. Das macht deutlich, dass die Patienten die Kompetenz ihres Zahnarztes schätzen und der Mundgesundheit einen sehr hohen Stellenwert einräumen.

Wünsche und Erwartungshaltung des Patienten, Mundgesundheitszustand, medizinische Prognosen sowie geeignete Materialien und die damit zu erwartenden Kosten bestimmen die Therapiealternativen beim Zahnarzt. Die verschiedenen Behandlungsalternativen müssen gemeinsam zwischen Patient und Zahnarzt besprochen werden, damit – auch unter Berücksichtigung der Kosten – eine Behandlungsentscheidung getroffen werden kann. „Zahnärztliche Therapieentscheidungen sind höchst komplex. Sogenannte Auktionsportale für Zahnersatz reduzieren dieses Geschehen allein auf den Preis und sind damit nicht geeignet, den Patienten Hilfestellung zu geben. Meist stehen kommerzielle Interessen der Betreiber im Vordergrund, sodass die Ergebnisse entsprechend gesteuert sind", ergänzt Vizepräsident Dietmar Oesterreich.

Daher empfiehlt die Bundeszahnärztekammer allen Patienten: „Fragen Sie Ihren Zahnarzt und kein anonymes Portal." Davon unberührt bleibt das Recht des Patienten, sich bei einem weiteren Zahnarzt eine echte zweite Meinung einzuholen.

Die Studie wurde als IDZ-Information 1/2012 veröffentlicht. Sie ist erhältlich über: www.idz-koeln.de

Quelle: www.bzaek.de

Frisch vom MEZGER

Seminar:

Agieren statt reagieren

Seit neun Monaten ist die neue GOZ in Kraft und die Praxen haben einen ersten „Vorgeschmack" auf die Veränderungen bekommen, die in Zukunft ein dauerhaftes Thema in der zahnärztlichen Abrechnung sein werden. Gerade jetzt unverzichtbar sind eine aufwandsgerechte Kalkulation der Leistungen und die korrekte, fehlerfreie Berechnung der Kosten. Reines Basiswissen zu den Honorierungs-Systemen reicht für ein erfolgreiches Honorarmanagement nicht mehr aus. Daher ist eine kontinuierliche Fortbildung des gesamten Teams für alle Praxen ein Muss.

Die DAISY Akademie + Verlag GmbH bietet daher wieder ab Ende Oktober deutschlandweit das DAISY Herbst-Seminar an. Wann wird eine Leistung abgerechnet oder berechnet? In welchen Fällen ist eine Zuzahlung oder eine komplette Abdingung möglich? Welche Leistungen können als Verlangensleitung oder Analogleistung berechnet werden? – sind nur einige Fragen, die innerhalb des Tagesseminars angesprochen, diskutiert und beantwortet werden.

DAISY Akademie + Verlag GmbH
Tel.: 06221 4067-0
www.daisy.de

QR-Code: Seminare: Terminvorschau. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (z.B. mithilfe des Readers Quick Scan).

Praxisgebühr:

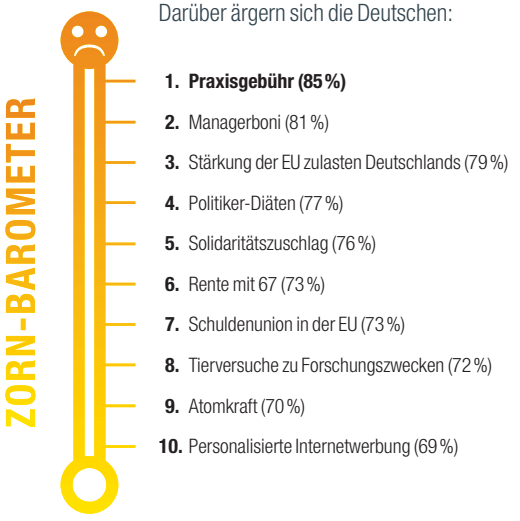
Die bargeldlose Zahnarztpraxis

Eine repräsentative Umfrage ergab laut dem Magazin *WirtschaftsWoche*, dass 85 Prozent der Deutschen sich besonders über die Praxisgebühr aufregen – Platz 1 in der Liste der Ärgernisse, zum Beispiel noch vor den Managergehältern oder der Rente mit 67. Ein Thema also, das die Gemüter erhitzt und in der Bevölkerung offensichtlich sehr negativ besetzt ist. Der alltägliche Aufwand und Ärger mit der Praxisgebühr ist aber auch Zahnärzten und ihren Teams allzu bekannt. Die Tatsache, dass durch die Bargeldbezahlung eine Kasse geführt werden muss, ist für Praxen unverhältnismäßig aufwendig. Schnell sammeln sich größere Mengen Bargeld an, die schon allein aus Sicherheitsgründen nicht in der Praxis aufbewahrt werden sollten. Bankengänge, Kassenführung und -prüfung sind nur einige der Aufgaben, die vom Praxisteam zuverlässig abzuwickeln sind. Hinzu kommt das Problem, dass wohl in jeder Praxis immer wieder die Situation auftritt, dass der Praxisgebühr „hinterhergelaufen werden muss", weil der Patient gerade keine zehn Euro dabei hatte. Kein Wunder also, dass sich viele Zahnärzte die bargeldlose Praxis (zurück-) wünschen. Einer, der den Wunsch in die Realität umgesetzt hat, ist Dr. Ingo Paeske, Leiter der Zahnmedizin an der Haranni Clinic in Herne. Die Haranni Clinic zählt mit ihrem umfassenden Therapiespektrum sicher zu den bekanntesten Kliniken in Deutschland. Unter anderem wird hier die Kombination von Schlafmedizin und Zahnmedizin unter einem Dach angeboten. Viele Behandler, viele Patienten – der Verwaltungsaufwand, allein in Bezug auf die Praxisgebühr, ist hier außerordentlich groß.

Gemeinsam mit dem Finanzdienstleister imex finance wird deshalb ein Konzept realisiert, das neben den klassischen Dienstleistungen einer Abrechnungsgesellschaft auch den Service beinhaltet, die Praxisgebühr zu liquidieren. Der Patient erhält jetzt von der Abrechnungsgesellschaft nicht nur seine Rechnung über den Eigenanteil, sondern auch über die zehn Euro Praxisgebühr. Hierfür wird ihm ein Zahlungsziel von 14 Tagen eingeräumt. Die Praxis bekommt die zehn Euro sowie den Eigenanteil-Betrag innerhalb von 48 Stunden überwiesen. Bezahlt ein Patient die Praxisgebühr nicht, wird die Praxis von imex finance informiert, damit dies der KZV gemeldet werden kann. Den Eigenanteil kann der Patient auf Wunsch nach wie vor in Raten ab 50 Euro begleichen – die Praxis erhält den Gesamtrechnungsbetrag sofort.

„Für unsere Klinik ist diese Zusammenarbeit sehr hilfreich", bestätigt Dr. Ingo Paeske. „Der Bargeldverkehr wäre nicht nur aufwendiger, sondern auch absolut unpassend in Bezug auf unser Klinikkonzept, das in allen Belangen auf Hochwertigkeit und Serviceorientierung abzielt. Alles läuft absolut reibungslos und das Feedback von Patienten und unseren Mitarbeiterinnen in der Verwaltung ist durchweg positiv", betont Dr. Paeske.

imex finance GmbH & Co. KG
Tel.: 0201 38372666
www.imex-finance.de



Quelle: WirtschaftsWoche Nr. 30, 23.07.2012