Die etwas andere Praxisbegehung

Neues Angebot des Vereins Zukunftspraxis 50 plus e.V.

Ein Restauranttester im Fernsehen diente als Vorbild, um Zahnarztpraxen – und da speziell die „Alterspraxen" – auf besondere Weise unter die Lupe zu nehmen. In zahlreichen Dentalzeitschriften finden sich genügend Beispiele, wie man heute die „besondere Praxis" etabliert. In größeren Städten wird die Praxis zur Praxisklinik, das Wartezimmer mutiert zur Lounge, und Praxisschilder werden mit Zusätzen wie „Ästhetische Zahnheilkunde" geschmückt. Bleibt die Frage, wie unsere „normalen" Praxen aussehen – vor allem, wenn sie schon ein paar Jahre oder Jahrzehnte auf dem Buckel haben.

Viele Praxisinhaber in den besten Jahren stehen vor der größten Herausforderung ihres unternehmerischen Lebens: Es gilt einen Nachfolger zu finden, der ihr Lebenswerk erfolgreich in die Zukunft führt. Um Hilfestellungen bei der Neuorientierung einer Praxis zu geben, hat der Verein Zukunftspraxis 50 plus e.V. ein Modulangebot ausgearbeitet. Der Vorsitzende Dr. Fritz-Josef Willmes erklärt: „Immer wieder werden wir von Kollegen um Hilfestellungen gebeten, damit die eigene Praxis für eventuelle Nachfolger attraktiv bleibt. Deshalb bieten wir ab sofort verschiedene Bausteine für die praktische Beratung an. Als Einstieg dient ein ‚Praxistest' in Form eines persönlichen Praxisrundgangs. Grundsätzlich kann das jeder Zahnarzt selbst machen. Jedoch werden wir alle mit der Zeit betriebsblind und sehen unsere Praxis nicht mehr aus der Sicht unserer Patienten."

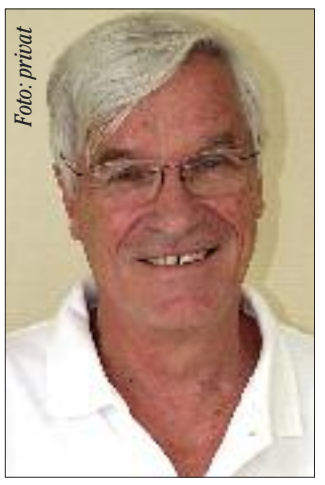

Foto: privat

Dr. Fritz-Josef Willmes, Vorsitzender des Vereins Zukunftspraxis 50+, will Praxen zukunfts- und weitergabefähig aufzustellen.

Die Praxis aus Sicht eines Außenstehenden

Die Praxisbegehung wird durchgeführt von einem erfahrenen Zahnarzt zusammen mit seiner Mitarbeiterin, die über Jahre hinweg viele Praxen kennengelernt haben und wissen, worauf es ankommt, heißt es zum Angebot des Vereins. Die gründliche Analyse der Praxiszahlen wiederum erfolgt durch einen routinierten Betriebswirt. Neben dem Standort, der Bevölkerungsstruktur und der Praxisdichte sind die Verkehrsanbindung, die Parkplatzsituation und ein behindertengerechter Zugang wichtige Kriterien – nicht erst, wenn es um die Praxisnachfolge geht. Innerhalb der Praxis ist die Gestaltung des Wartezimmers und der Behandlungsräume ebenso ausschlaggebend wie die fachliche Ausrichtung, die technische Ausstattung und die Hygiene. Die Außendarstellung in Form eines ansprechenden Internetauftritts ist heute auch ein wichtiger Faktor. Neben einem Wohlfühlgefühl für den Patienten ist auch die Zufriedenheit und Freundlichkeit des Personals entscheidend.

„Nach einem persönlichen Praxisrundgang wird in einem intensiven kollegialen Austausch erörtert, welche Behandlungsangebote existieren, ob diese erweitert werden können, wodurch sich die Praxis von anderen im Umfeld unterscheidet und ob bereits Kooperationen mit Assistenten beziehungsweise angestellten Zahnärzten bestehen oder erfolgen sollten. Auf Wunsch folgt eine Patienten- und/oder Personalbefragung, beides selbstverständlich anonym", so der Verein.

Zwei Module zur Optimierung

Das Vereinsangebot setzt sich aus zwei Modulen zusammen. Die Basisanalyse wird ergänzt durch eine betriebswirtschaftliche Auswertung der Praxiszahlen. Den Experten und Partnern des Vereins Zukunftspraxis 50 plus e.V. kommt es vor allem darauf an, keine klassische Standardanalyse durchzuführen, sondern die jeweilige Praxissituation detailliert zu untersuchen.

Viele Praxen haben individuelle Besonderheiten (Eigenlabor, eigene Räume, eine Ehefrau, die mitarbeitet etc.), die ermittelt und bei Interpretation der Zahlen entsprechend berücksichtigt werden müssen. Nur durch eine detaillierte Analyse und entsprechende Bereinigung der Zahlen können konkrete und auf die persönliche Situation bezogene Handlungsempfehlungen abgeleitet werden.

Die Herangehensweise bei einer detaillierten Praxisanalyse ist ähnlich wie bei einer Praxiswertermittlung nach der anerkannten modifizierten Ertragswertmethode. Dadurch erhalten Praxisinhaber als positiven Nebeneffekt wertvolle Hinweise auf einen möglichen Praxiswert.

Aus den gewonnenen Erkenntnissen ergibt sich ein umfangreicher und individueller Maßnahmenkatalog, der dem Praxisinhaber schriftlich ausgehändigt wird. Über die Realisierung der Vorschläge entscheidet der Zahnarzt. Bei sukzessiver Umsetzung der empfohlenen Bausteine steht einer Optimierung der Praxissituation nichts mehr im Wege. Informationen über die Module und ein Kontaktformular unter www.zukunftspraxis-50plus.de. Mitglieder des Vereins erhalten vergünstigte Konditionen. ■

Guter Versicherungsschutz auch für Patienten mit Gebissschäden

Wie man trotz Ablehnungsgründen zu einer Absicherung kommen kann – Gabriele Bengel mit einem Update zu modernen Zahnzusatzversicherungen (6)

Die Versicherer haben nicht nur sehr unterschiedliche Zahntarife im Angebot. Sie unterscheiden sich auch deutlich in ihrer Risikoprüfung und ihrer Annahmepolitik. Trotzdem können auch Patienten mit bereits bestehenden Gebissschäden eine ZZV abschließen. Nachfolgend daher mehr zu den fünf häufigsten Gründen für die Ablehnung eines Antrags und wie man dennoch mit fachkundiger Unterstützung eine Absicherung finden kann.

Die Autorin dieser kleinen Serie, Gabriele Bengel, war viele Jahre lang in der Versicherungsbranche tätig. Sie hat sich bereits während ihres BWL-Studiums auf das Versicherungswesen konzentriert und die Materie von der Pike auf gelernt. Inzwischen hat sie sich auf Krankenversicherung spezialisiert und kennt Produkte und ihre Besonderheiten ebenso wie Vertragsgestaltung und Leistungsbearbeitung. Bengel ist Geschäftsführerin der To:dent.ta GmbH (Hamburg) und hat sich unter anderem vorgenommen, mit ihrer Dienstleistung Licht ins Dunkel der Zahnversicherungstarife zu bringen und Zahnärzten und Patienten aufzuzeigen, dass „Versicherung" auch einfach gehen kann. Die Autorin steht für Fragen zu den einzelnen Inhalten dieser Serie gerne zur Verfügung und freut sich über Anregungen und Themenwünsche. Sie erreichen sie per E-Mail an leserservice@dzw.de oder direkt an gabriele.bengel@todentta.de.

Antrag ohne Zahnfragen

Einige wenige Versicherer stellen gar keine Fragen zum Zahnzustand. In ihren Bedingungen steht dann allerdings, dass alle bei Antragstellung bereits fehlenden und noch nicht dauerhaft ersetzten Zähne vom Versicherungsschutz ausgeschlossen sind (so zum Beispiel bei R+V, Deutsche Familienversicherung, Universa und Ergo Direkt). Die Antragstellung ist also ganz einfach. Und mancher denkt sich, dass er sich an die Zahnlücke ja auch bereits gewöhnt hat und den Versicherungsschutz dafür gar nicht braucht.

Doch wer weiß schon, wie sich das Gebiss beim Älterwerden entwickelt? Wer weiß, ob er in zehn oder zwanzig Jahren die Lücke nicht doch schließen lassen will oder muss? Das sollte gut überlegt sein.

Fehlen mehr als drei Zähne, wird es schwierig

Fehlt Ihrem Patienten „nur" ein Zahn, wird er von vielen Versicherern uneingeschränkt versichert. Manche, wie zum Beispiel die DKV und die Arag, verlangen einen Beitragszuschlag pro fehlendem Zahn. Eine andere Variante, die viele Versicherer in den Bedingungen verankert haben, ist die Verlängerung oder Reduzierung der Zahnstaffel. So baut sich zum Beispiel bei Axa der Versicherungsschutz bei zwei oder drei fehlenden Zähnen über acht Jahre hinweg langsam auf. Bei Janitos und der Bayerischen dagegen bleibt die vierjährige Zahnstaffel und die Erstattungsgrenzen werden deutlich reduziert, sodass in diesen ersten vier Jahren wenig Versicherungsschutz besteht.

Die meisten Versicherer lehnen Anträge ab, wenn Ihr Patient mehr als drei fehlende Zähne hat – wobei Weisheitszähne und Lückenschluss grundsätzlich nicht zu berücksichtigen sind. Es gibt aber auch Versicherer, die bei mehr als drei fehlenden Zähnen durchaus noch Versicherungsangebote machen.

Herausnehmbarer Zahnersatz – manchmal ein Ablehnungsgrund

Es gibt Versicherer, die nach vorhandenem Zahnersatz fragen. Sie wollen wissen, wie viele Zähne bereits überkront oder mit Brücken oder Implantaten ersetzt wurden, und entscheiden dann über Annahme oder Ablehnung des Antrags. Janitos und Arag zum Beispiel wollen explizit nur wissen, ob herausnehmbarer Zahnersatz vorhanden ist. Janitos lehnt solche Anträge ab, bei Arag kann zur Prüfung ein zahnärztlicher Befundbericht eingereicht werden.

Festsitzender Zahnersatz – neu oder alt?

Manchmal interessiert die Versicherer, wie alt der vorhandene Zahnersatz ist. Die Continentale und die CSS wollen wissen, ob vorhandener Zahnersatz älter als zehn Jahre ist. Mit diesen Angaben kann der Versicherer einschätzen, in welcher Zeitspanne vermutlich eine Erneuerung fällig wird und sich dann entscheiden, ob er noch Versicherungsschutz bietet oder nicht.

Parodontitis – Ablehnungen steigen

Immer mehr Versicherer fragen nach, ob in den letzten Jahren vor Antragstellung eine Zahnbetterkrankung festgestellt oder behandelt wurde. Manche (zum Beispiel Janitos) lehnen Anträge ab, wenn diese Frage zu bejahen ist. Andere verlangen zusätzlich zum Antrag einen aktuellen Parodontalstatus und treffen ihre Entscheidung anhand der ausgewiesenen Tiefe der Zahnfleischtaschen. Die Versicherer wissen genau, dass Parodontitis nicht nur höhere Kosten in den Zahnbehandlungstarifen verursacht, sondern auch für Zahnersatzmaßnahmen ein erhöhtes Risiko darstellt.

Laufende Behandlung

Ist Ihr Patient in laufender Behandlung, so hat er zwei Möglichkeiten: Er kann abwarten bis zum Abschluss der Behandlung und dann erst einen Antrag stellen. Oder er wählt einen der wenigen Versicherer, die im Antrag bereits einen Leistungsausschluss für die laufende Behandlung ausweisen und den Vertrag unabhängig davon eingehen.

Tipp für alle mit „Vorschäden"

Nicht jede Zahnzusatzversicherung passt zu jedem Gebisszustand. Wird ein Antrag von einem Versicherer abgelehnt, bedeutet das nicht zwangsläufig, dass der Patient nicht versicherbar ist. Fachleute mit Berufserfahrung in der privaten Krankenversicherung, die Zugriff auf alle Gesellschaften haben, kennen die Risikoprüfung der Versicherer und können behilflich sein, den zum Gebisszustand passenden Versicherungsschutz zu finden.

Gabriele Bengel, Esslingen ■

(wird fortgesetzt)

DZW
Die ZahnarztWoche im Internet
Rund um die Uhr sind wir für Sie erreichbar. Lesen Sie aktuelle Themen, bevor unsere Zeitung erscheint. Klicken Sie uns an unter:
www.dzw.de