



TIPPS UND ANREGUNGEN

UMSATZOPTIMIERUNG DURCH AKTUELLE TRENDS IN DER PRAXIS



Dr. André Hutsky Zahnarzt
absolute Ceramics Schulungszentrum

Trend 1: „Zahnezusatzversicherung“ der Patienten

Das Festzuschussystem bietet den Praxen ein potentes Plus: Preisbewusste Patienten entscheiden sich für hochwertigen Zahnersatz, wenn in ihren Augen das Preis-Leistungsverhältnis stimmt. Dafür haben bisher 11 Millionen GKV-Versicherte eine Zahnezusatzversicherung abgeschlossen – Tendenz steigend.

Tipp: Patientenfragebogen um diesen Punkt erweitern. Das erleichtert Aufklärungsgespräche zu aufwendigeren Behandlungsvarianten. Beispiel: Der Eigenanteil für eine Kompositfüllung ist gleich hoch wie für ein zusatzversichertes Keramikinlay – da fällt die Entscheidung für den hochwertigen Zahnersatz sicher schnell.

Tipp: Die Patienten auf das Einreichen des HKPs auch bei seiner Zusatzversicherung hinweisen – das klärt den tatsächlich übernommenen Anteil.

Tipp: Auch Privatversicherte informieren: Sie sind nicht generell von Zuzahlungen befreit. Beispiel: ZTL-Kosten für Vollkeramikrestorationen werden bei manchen Tarifen nur anteilig erstattet.

Trend 2: Digitale Helfer – Megathema der IDS

Neue Computersysteme erlauben heute die günstige Fertigung großer Zahnersatzrestorationen bei gleichbleibend hoher Qualität. Im Preis eine echte Alternative zu Billig-ZE aus dem Ausland. Kostengünstige CAD/CAM-Verfahren haben sich inzwischen auf dem zahnmedizinischen Markt voll etabliert.

Trend 3: CAD/CAM-gefräster Zahnersatz – unkompliziert plus Preisvorteil

Innovativ: Inlays, Onlays und Kronen bei absolute Ceramics/biodentis in Leipzig – alles ‚Made in Germany‘. Das zentrale Fräszentrum mit modernster biogenerischer Software leistet qualitativ hochwertigen, vollkeramischen Zahnersatz innerhalb kürzester Zeit. Qualität aus Deutschland – ohne Investitionskosten für die Praxis.

Transparent: Die Preisstrukturen bei absolute Ceramics bieten statt Auflistung von BEB-Einzelpositionen ein klares Festpreissystem. ZE-Planung wird einfacher und transparenter – auch für den Patienten.

Für ihn entstehen je nach Zahnstaffel keine Zusatzkosten mehr, und es könnten bestenfalls mehrere Leistungen innerhalb eines Versicherungsjahres in Anspruch genommen werden. Sowohl Patient als auch Zahnarzt profitieren dann davon, dass medizinisch notwendige Behandlungen aufgrund der Budgetierung nicht mehr unnötig hinausgezögert werden müssen.

Da der Zahnarzt den deutlichen Preisvorteil CAD/CAM-gefrästen Zahnersatzes gegenüber manuell gefertigtem Zahnersatz direkt an seine Kunden weitergeben kann, ist es ihm möglich, bei gleich bleibendem Honorar mehr vollkeramische Restaurationen einzugliedern und somit den Praxisgewinn insgesamt zu optimieren.

Infos: www.absolute-ceramics.com