

# Steigerung des Praxiserfolgs durch Kooperation

Beim Patienten – eigentlich nur für die regelmäßige Vorsorge in die Praxis gekommen – stellt sich Behandlungsbedarf ein. Er bekommt einen Heil- und Kostenplan, manchmal auch schon eine grobe finanzielle Einschätzung vom Zahnarzt. Er ist zunächst überrascht, denn mit einer Behandlung und vor allem mit einem Eigenanteil von mehreren 100 oder gar 1.000 Euro hat er natürlich nicht gerechnet; im schlimmsten Fall überfordert ihn die finanzielle Belastung völlig.

**D**iese Situation ist in vielen Zahnarztpraxen identisch. Mit steigender Höhe des Heil- und Kostenplans sinkt die Bereitschaft des Patienten zu einer sachgerechten, sinnvollen und vom Behandler angeratenen Versorgung. Gleichzeitig entstehen oft auch Vorbehalte gegen den Zahnarzt und seinen therapeutischen Maßnahmen („zu teuer“ oder „man will mir nur etwas verkaufen“). Nun steht nicht mehr die zahnärztliche Versorgung im Raum, sondern der finanzielle Aspekt bzw. der Kostendruck des Patienten, der jede zahnmedizinische Erwägung ins Leere laufen lässt.

Vorteilhaft in solchen Fällen ist natürlich eine bereits bestehende Zahnzusatzversicherung. Bei fehlender Absicherung hilft z.B. optidenta weiter: die Versicherungs-Experten finden aus vielen Anbietern die beste Absicherung für den Patienten, nehmen somit den Kostendruck und rücken die notwendige Behandlung wieder in den Vordergrund. Hierbei kann die Zahnarztpraxis den Patienten durch eine Kooperation mit optidenta unterstützen.

## Kooperation mit optidenta

Optidenta stellt der Zahnarztpraxis Vordrucke zur Verfügung, auf denen der Zahnstatus des Patienten eingetragen werden kann. Mit dessen Zustimmung bzw. Unterschrift wird dieser (nebst dem Heil- und Kostenplan) via Mail, Fax oder WhatsApp an optidenta übermittelt. Von da an übernehmen die Experten von optidenta die Beratung. Der Zahnarzt weist vorab den Patienten daraufhin, dass der gesamte Beratungsvorgang extern, unverbindlich und kostenlos durch optidenta und unabhängig von ihm erfolgt. Der Patient bekommt eine individuelle Analyse für den passenden Schutz und wird laufend vom optidenta-Team betreut. Die Absicherung kann – wenn die Versicherungsbedingungen den Schutz für angeratene oder anstehende Behandlung erlauben – sogar schon die Kosten der aktuellen Behandlung oder zumindest Teile davon decken. Aber auf jeden Fall werden zukünftige Behandlungen abgedeckt und finanzielle Konflikte entschärft. In die Beratung und Abwicklung ist die Zahnarztpraxis nicht eingebunden. Das Team und der Behandler sehen den Patienten erst wieder, wenn er die Zahnzusatzversicherung abgeschlossen hat. Im Regelfall sind dies 72 Stunden. Lediglich auf Wunsch des Patienten wird der Zahnarzt über den Schutz und die Leistungsmerkmale informiert.

Die Empfehlung der Versicherungsexperten für die Patienten berücksichtigt nicht nur eine Absicherung gegen die Kosten für Zahnersatz, abgedeckt werden auch Zahnbehandlungen außerhalb des GKV-Leistungsspektrums, Vorsorgemaßnahmen, kieferorthopädische Versorgung oder auch spezielle Maßnahmen wie z.B. Bleaching.

## Vorteile für den Behandler ...

Durch die optidenta-Kooperation wird die fachliche Kompetenz um eine menschliche und „mitdenkende“ ergänzt. Für die Zahnarztpraxen entstehen nach dem Versand des Heil- und Kostenplans keine Mehr- und Nacharbeiten. Das gilt auch für die Leistungsansprüche – das optidenta-Team übernimmt das Clearment, also den Antrag auf Kostenerstattung für die Patienten. In aller Regel werden Rechnungen und versicherte Leistungen binnen weniger Tage abgerechnet und können an den Zahnarzt überwiesen werden. Mit wenig Aufwand lässt sich so eine hohe Kostensicherheit und Verlässlichkeit für die Praxis herstellen. Und für die Zukunft wird der finanzielle Rahmen für eine hochwertigere und sachgerechte Versorgung gesteckt – mit guten Bewertungen von zufriedenen Patienten als beste Visitenkarte für jede Praxis.

## ... und für den Patienten

Die Patienten erhalten von optidenta den bestmöglichen Schutz für ihr Budget und ihre Wunschversorgung. Im Idealfall sind 100% Kostenerstattung möglich – sogar bei Implantaten und anderem Zahnersatz und natürlich bei Zahnbehandlungen, Prophylaxe sowie bei kieferorthopädischer Versorgung. In vielen Fällen kann die eben gerade erst abgeschlossene Versicherung sofort Kosten übernehmen – sei es zeitnah für geplante Behandlungen oder etwas später, wenn fehlende Zähne versorgt werden sollen. ■



### Oliver Mest

optidenta, Ramskamp 71–75, 25337 Elmshorn  
Tel.: 04126 5329890  
service@optimal-absichern.de  
www.optidenta.de/zahnaerzte