

Abrechnung von Parodontitisbehandlungen 2012

Durch die neue GOZ kann PerioChip® wirtschaftlich besser abgerechnet werden: Zur Vorbehandlung und Reinigung werden jetzt auch Applikation und Materialpreis vergütet. Von Barbara Malik, Allershausen.

Am 1. Januar 2012 ist die neue Gebührenordnung für Zahnärzte in Kraft getreten. Dadurch haben sich einige positive Veränderungen ergeben, die auch die Abrechnung von Parodontitisbehandlungen betreffen – besonders zusammen mit PerioChip®.



Barbara Malik

4070 (Parodontalchirurgische Therapie, insbesondere Entfernung subgingivaler Konkremete und Wurzelglättung an einem einwurzeligen Zahn oder Implantat, geschlossenes Vorgehen) und 4075 (Parodontalchirurgische Therapie, insbesondere Entfernung subgingivaler Konkremete und Wurzelglättung an einem mehrwurzeligen Zahn, geschlossenes Vorgehen) wird die Reinigung der

Tasche vergütet. Die Gebührensätze werden je nach Schwierigkeit und Zeitaufwand vom Behandler festgesetzt (§ 5, Abs. 2) und bei der Behandlung mehrerer Taschen entsprechend oft abgerechnet.

Stark gegen Parodontitis

PerioChip® ist nicht mit antibiotischen Medikamenten oder zum Beispiel Spüllösungen vergleichbar. Seine einzigartige hochkonzentrierte Formulierung wirkt stark gegen Parodontitis verursachende Keime und belastet den Patienten nicht mit systemischen Begleiterscheinungen,

Resistenzen, Geschmacksirritationen oder Zahnverfärbungen. Die mit 36 % Chlorhexidin vernetzte Gelatine-Membran löst sich in sieben bis zehn Tagen vollständig auf und hält die Tasche bis zu zwölf Wochen keimfrei. Binnen Sekunden appliziert, ist PerioChip® sowohl bei Behandlern als auch Patienten gerne die erste Wahl.

Fazit

Durch die neue GOZ wird die Abrechnung des PerioChip® wirtschaftlich sogar attraktiver, da nun zusätzlich zur Vorbehandlung und Reinigung, die Applikation und der Materialpreis vergütet werden. Pro Zahn würden in einem Beispiel unter Zugrundelegung des 2,3-fachen Gebührensatzes 33,56 € Honorar pro Zahn abgerechnet werden – zuzüglich Materialpreis. [DT](#)

DENT-x-press

Barbara Malik
Johannes-Boos-Platz 3
85391 Allershausen
Tel.: 08166 995720, Fax: 08166 995721
info@dent-x-press.de
www.zahn-arzt-beratung.de

Mehr Erfolg in der Praxis

Wie erfahren Patienten oder potenzielle „Neupatienten“ von einem innovativen Leistungsangebot?

DOCRELATIONS® ist darauf spezialisiert, die Bekanntheit von Zahnmedizinern zu steigern und deren Praxisangebote zu vermarkten. „Im hektischen Praxisalltag reicht die ärztliche Beratungszeit oft nicht aus, um Patienten ausreichend über neue Zusatzangebote zu informieren und sie von den Vorteilen einer innovativen Praxisleistung zu überzeugen“, ist Oliver Löw, Inhaber von DOCRELATIONS®,



Oliver Löw

überzeugt. Im Optimalfall ist der Patient also bereits über die Chancen und Potenziale dieses Zusatzangebotes informiert, wenn er in die Praxis kommt. Doch gerade bei innovativen Leistungen, die sich in der Bevölkerung noch nicht herumgesprochen haben, ist das oft nicht der Fall.

Aufmerksamkeit gewinnen

Dies lässt sich mittels Pressearbeit und Marketing ändern. Ein vom Zahnarzt initiiertes Presseartikel steigert nicht nur die Bekannt-

heit eines bestimmten Behandlungsverfahrens, sondern auch die des behandelnden Zahnarztes. Sowohl bei Stammpatienten als auch bei Neupatienten bringt sich der Zahnarzt auf diese Weise ins Gespräch und generiert Aufmerksamkeit für seine Praxis.

Dabei unterstützt werden Zahnärzte von DOCRELATIONS® – PR & Marketing für Mediziner. Das Unternehmen bietet Zahnärzten die gesamte Bandbreite an Maßnahmen aus den Bereichen PR und Marketing, die für den Praxiserfolg eingesetzt werden können. [DT](#)

DOCRELATIONS®

PR & Marketing für Mediziner
Am Haushof 15
40670 Meerbusch b. Düsseldorf
Tel.: 02159 92821-82
Fax: 02159 92821-83
info@docreations.de
www.docreations.de