

Kleinvieh macht auch Mist!

Für das Jahresende hat Gabi Schäfer ihre Seminarreihe „Kleinvieh macht auch Mist!“ zur zahnärztlichen Abrechnung angekündigt. Im Gespräch mit Dr. Manfred Pfeiffer erläutert sie, was sie sich bei der Namensgebung gedacht hat und was die Zahnärzte dort erwartet.

Frau Schäfer, Sie führen Seminare unter dem Titel „Kleinvieh macht auch Mist!“ durch, was soll sich ein Teilnehmer eigentlich darunter vorstellen?

Na ja, nach all dem Trubel um die Festzuschüsse muss der Blick wieder auf die wesentlichen Dinge gerichtet werden.

Und was halten Sie für wesentlich?

Nur 25% der Zahnärzte glauben, dass sie Zuzahlungen von Patienten verlangen können, während 43% der Patienten bereit wären, Zuzahlungen zu leisten.

Ist denn das so schlimm?

Ich habe beobachtet, dass viele Zahnärzte fest daran glauben, dass Patienten nicht bereit sind, Geld für hochwertige Zahnbehandlung auszugeben und den Patienten diese Möglichkeiten erst gar nicht präsentieren.

Das ist ja wie bei einem Autoverkäufer, der dem Interessenten nur den Polo zeigt, weil er nicht glaubt, dass der Kunde sich einen Mercedes leisten kann. Ist das nicht eine Bevormundung des Patienten?

Dieses Verhalten beruht häufig auf dem Selbstverständnis des Zahnarztes, die Leistungskürzungen, die der gesetzlich versicherte Patient seit 2004 durch Richtlinienänderungen, BEMA-Umstrukturierung und die Festzuschussregelung erfährt, selbst mit seiner Praxis auffangen zu wollen.

Aber der Zahnarzt weiß doch womöglich nicht genau, was sich in den Richtlinien geändert hat – Rundschreiben werden immer weniger gelesen und verstanden?

Dieses Verständnis wird durch Wirtschaftlichkeitsprüfungen stark gefördert. Seit 2004 muss jeder mit einer Wirtschaftlichkeitsprüfung rechnen, nicht nur die umsatzstarken Praxen. Und die rückgeforderten Beträge, die natürlich vom Zahnarzt schon längst ausgegeben wurden, liegen nicht selten im fünfstelligen Euro-Bereich.

Dann ist es für den Zahnarzt doch existenziell wichtig, alle Richtlinien genau zu kennen und anzuwenden!

Richtig – und deswegen ist die Vermittlung der Richtlinienänderungen ein wichtiger Bestandteil meiner Seminare.

Aber was ist, wenn der Zahnarzt nicht selbst ins Seminar kommt, sondern seine Mitarbeiter schickt?

Dann wird sich sein persönlicher Kenntnisstand auch nicht ändern, denn die Einhaltung von Richtlinien ist Teil der Behandlung und damit Zahnarztsache.

Aber nun haben Sie uns immer noch nicht verraten, was man sich unter dem Seminartitel vorstellen soll ...

Wir üben das Verkaufen von Privatleistungen erstmal im Kleinen, z. B. bei Reparaturen.

Was wollen Sie denn bei einer Sprungreparatur privat berechnen?

Haben Sie schon mal gesehen, wie Prothesen nach Gebrauch aussehen? Die würden Sie manchmal nicht mit der Pinzette anfassen. Und das Säubern von Prothesen, das gut eine halbe Stunde in Anspruch nehmen kann, darf den Kassen nicht in Rechnung gestellt werden.

Verstehe, – und dann werden im Verlauf des Seminars die Privatanteile immer größer.

Richtig: das Konzept der Privatleistung, das ja politisch gewollt und umgesetzt wurde, muss nun auch in der täglichen Praxis angewandt werden. Und das geht am besten mit geringen Beträgen, bei denen der Zahnarzt wenig Widerstand beim Patienten vermutet.

So helfen Sie ihm über seine Schwellenangst hinweg?

Genau – er kann die Konzepte nach und nach in seiner Praxis einführen und gewinnt schrittweise mehr Sicherheit.

Lohnt sich das für den Zahnarzt auch pekuniär?

Rechnen Sie einfach drei Prothesenreinigungen am Tag auf das Jahr hoch: das ergibt rund 18.000 Euro.

Donnerwetter – Kleinvieh macht Mist! Frau Schäfer, wir danken für dieses Gespräch.



→ **Gabi Schäfer**

Als Seminarleiterin schulte sie während der letzten 13 Jahre in mehr als 1.800 Seminaren 56.000 Teilnehmer in allen Bereichen der zahnärztlichen und zahntechnischen Abrechnung. Ihre praxisnahe Kompetenz erhält sie sich durch bislang mehr als 650 Vor-Ort-Termine in Zahnarztpraxen, wo sie Dokumentations- und Abrechnungsdefizite aufdeckt und beseitigt und Zahnärzten in Wirtschaftlichkeitsprüfungen beisteht.



→ **Dr. Manfred Pfeiffer** schreibt seit 1979 EDV-Programme für Zahnärzte. Er hat 1984 den ZahnarztRechner gegründet und 1994 den digitalen Röntgensensor „DEXIS“ entwickelt. Seit 2004 arbeitet er an EDV-Projekten zur zahnärztlichen Abrechnung, die über die Synadoc GmbH vermarktet werden.

tipp:

Die Rechnerreform ist unter <http://festzuschuss.synadoc.de> zu finden – und weiterführende Seminare zu diesem Thema können Sie unter www.synadoc.de buchen.

kontakt:

Tel./Fax: 07 00/67 33 43 33
E-Mail: dr_mp@dr-pfeiffer.com