

# Fröhlich verdient, verdient fröhlich!

Im Frühjahr 2006 führt Gabi Schäfer eine Seminarreihe zur Abrechnung unter dem Titel „Fröhlich verdient, verdient fröhlich!“ durch. Im Gespräch mit Dr. Manfred Pfeiffer erläutert sie, was die Seminarteilnehmer dort erwartet.

## **Frau Schäfer, Ihre Abrechnungsseminare zeichnen sich stets durch humorige Titel aus – was erwartet die Teilnehmer denn diesmal?**

Die Titel sind in der Tat eine Art Markenzeichen geworden und verleihen der eher trockenen Abrechnungsthematik ein Element der Fröhlichkeit.

auch in der Seminarbeteiligung. Die Mehrheit der Teilnehmer kommt in Teams.

**Aber das reißt ja wieder ein Riesenloch in die Kasse ...** Keineswegs, denn der zweite und jeder weitere Teilnehmer aus derselben Praxis zahlen nur den halben Preis.

## **Das mit der Fröhlichkeit verstehe ich, aber wie meinen Sie das mit dem „Verdienen“?**

Der deutsche Zahnarzt wird durch die Politik zu einer Gratwanderung zwischen Verlust von Honoraren und dem Verlust der Zulassung gezwungen. Meine Seminare geben ihm hier die nötige Sicherheit und zeigen auf, was er nicht darf, was er darf und was er bei der Abrechnung vergisst.

## **Ein gut durchdachtes Erfolgskonzept! Frau Schäfer, haben Sie denn zum Abschluss für unsere Leser einen praktischen Abrechnungstipp?**

Selbstverständlich! Wenn Sie im Frontzahnbereich beispielsweise eine Wurzelbehandlung durch die Krone hindurch erbringen, wird in der Regel nur die „Trepanation eines Zahnes“ abgerechnet.

## **Was er nicht darf, wird ihm doch schon in der Wirtschaftlichkeitsprüfung gezeigt, oder?**

Aber erst Jahre später! Und er muss dann Honorare zurückzahlen, die er längst ausgegeben hat.

## **Und was ist daran zu verbessern?**

Sie haben ja nicht nur den „Zahn“ eröffnet, sondern vorher auch sorgfältig ein Loch in die Krone gebohrt.

## **Und was er darf, steht doch im BEMA, lesen Sie den in Ihren Seminaren vor?**

Der Zahnarzt darf in vielen Fällen Zuzahlungen verlangen, und das steht nicht im BEMA. Wo er Zuzahlungen verlangen darf, wird in den Seminaren eingehend an vielen Beispielen aus der Praxis erläutert.

## **Und das kann man abrechnen?**

Aber sicher. Alternativ hätten Sie die Krone ja entfernen müssen. In gleicher Weise wird natürlich auch beim Verschluss des Zahnes vorgegangen. Die Reparatur der Krone ist eine separate Leistung.

## **Ihre Seminare sind sicher vollgepackt mit diesen Spitzfindigkeiten?**

Natürlich, denn ich möchte die Teilnehmer ja fröhlich stimmen.

## **Woher nehmen Sie diese Beispiele aus der Praxis?**

Neben der Seminartätigkeit führe ich Praxisberatungen durch, bei denen ich Organisations- und Abrechnungsdefizite aufdecke. Vieles von dem, was ich dort finde, fließt in die Seminarbeispiele ein.

## **Verdient fröhlich?**

## **Wenn Sie vom „Verdienen“ reden: ist die Seminargebühr nicht rausgeschmissenes Geld?**

Natürlich! Und zwar dann, wenn Sie in den alten Gewohnheiten verharren, seit Jahrzehnten gewisse Leistungen erbracht, aber nicht abgerechnet haben und das auch nicht ändern wollen. Falls Sie das gebotene Wissen hingegen umsetzen, haben Sie die Seminargebühr in der ersten Woche bereits wieder drin und „verdienen“ ab der zweiten Woche.



→ **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.

## **Und das stimmt dann fröhlich?**

Genau.

## **Aber kann denn eine Seminarteilnehmerin das Gelernte in der täglichen Praxis überhaupt umsetzen, wenn der Chef nicht mitspielt?**

Es ist sicher immer schwieriger, wenn eine einzelne Person die Überzeugungsarbeit im Praxisalltag leisten muss. Erfolgreicher ist es, wenn alle Leistungsträger des Praxisteam eingezogen sind und an einem Strang ziehen. So sehen wir das



→ **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](http://www.synadoc.de) buchen.

## **kontakt:**

Tel./Fax: 07 00/67 33 43 33  
E-Mail: [dr\\_mp@dr-pfeiffer.com](mailto:dr_mp@dr-pfeiffer.com)