Nicole Evers

Auswirkungen der Budgetierung auf den Praxisbetrieb

© Nerza/Shutterstock.com

← Seite 1

Außerdem gibt sie Hinweise zur detaillierten Analyse und Aufstellung der Einnahmensituation einer Praxis.

„Oft werden finanzielle Ressourcen in der Abrechnung übersehen."

Nachdem es für einige Jahre keine Vergütungsobergrenzen gab, hat der Gesetzgeber die erneute Einführung Ende 2022 beschlossen. Seit dem 1.1.2023 werden auch kieferorthopädische Leistungen im Rahmen des GKV-Stabilisierungsgesetzes wieder budgetiert. Der damit verbundene Honorarverteilungsmaßstab (HVM) ist den Praxen nicht unbekannt. Fast ein Jahr nach der Deckelung der Auszahlungsbeträge ist es an der Zeit, die Auswirkungen zu betrachten und den Praxen Möglichkeiten der weiteren Planung aufzuzeigen.

Anwendung des HVM

In welchem Maßstab die erwirtschafteten Honorare vergeben werden, legen die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen über den jeweiligen HVM fest. Dafür stehen verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung: Die Variante, mit der Praxen die geringste Planungssicherheit haben, ist sicherlich der floatende Punktwert, wie er zum Beispiel im KZV-Bereich Berlin angewandt wird. Bei dieser Methode kann, bei Überschreitung der jährlich zur Verfügung stehenden Gesamtvergütung, der Punktwert nachträglich prozentual abgesenkt werden.

Bei der Methode der Festlegung eines Grenzwertes pro KFO-Abrechnungsfall besteht eine wesentlich höhere Planungssicherheit. Für die Schätzung der künftigen Auszahlungsbeträge ziehen die Praxen Patientenzahlen aus den entsprechenden Quartalen der Vorjahre heran. Kassenzahnärztlichen Vereinigungen stellen HVM-Rechner zur Verfügung, die Berechnungen schon während des laufenden Quartals ermöglichen und den Praxen so die Gelegenheit geben, rechtzeitig gegensteuern zu können.

„Seit dem 1.1.2023 werden auch kieferorthopädische Leistungen im Rahmen des GKV-Stabilisierungsgesetzes wieder budgetiert."

Eine dritte Methode, den HVM umzusetzen, bietet die Festlegung eines Praxisbudgets, das als Obergrenze für alle Praxen gültig ist. Diese Variante bietet sicherlich die einfachste Methode der Planung. Besonders kleinere Praxen können von dieser Art der HVM-Grenzen profitieren, wenn die gesetzten Grenzen eher nicht erreicht werden. Für größere Praxen stellt das Praxisbudget jedoch eine große Unsicherheit dar, da gegebenenfalls hohe Kürzungsbeträge die Folge sind, die auch durch eventuell später folgende Nachzahlungen nicht vollständig ausgeglichen werden. Allerdings lohnt es sich auch bei dieser Variante, die Entwicklung der Abrechnungszahlen im Laufe des Quartals im Blick zu haben, um das Schlimmste zu verhindern. Allen HVM-Varianten gemein ist die Tatsache, dass bei einer nicht vollständigen Ausschöpfung des Jahresbudgets anteilige Nachzahlungen winken – diese sind jedoch für die einzelnen Praxen nicht kalkulierbar. Einzig die Erfahrungswerte über die nächsten Jahre können hier zu einer besseren Planbarkeit führen. Vor dem Hintergrund der Planungsunsicherheit und der allgemeinen Kostensteigerung in den letzten Jahren verursachen die teilweise massiven Kürzungen, die durch die Budgetierung entstehen, einen erheblichen wirtschaftlichen Druck auf so manche Praxis. Wie können nun Praxisinhaberinnen und -inhaber die Folgen der Budgetierung abfedern?

Planungssicherheit erhöhen

Durch die aktuelle Situation erscheint die Übersicht über die erwartbaren Honorare zunächst erschwert. Praxen sind daher gut beraten, sich rechtzeitig einen Überblick über die bereits erbrachten Leistungen und die gegebenenfalls damit verbundenen Kürzungen zu verschaffen. Je eher Klarheit über die etwaige Höhe der Auszahlungsbeträge herrscht, desto schneller können Gegenmaßnahmen ergriffen werden. Die HVM-Rechner, die bereits heute eine ungefähre Kalkulation ermöglichen, sind auf die HVM-Satzungen der jeweiligen Kassenzahnärztlichen Vereinigungen zugeschnitten. Im Zweifel lohnt die kompetente Beratung durch die zuständige Kassenzahnärztliche Vereinigung. Auch wenn die Verunsicherung nach wie vor groß ist, sollte immer der Fokus auf die individuelle Praxissituation gerichtet werden.

Einnahmensituation analysieren

Um eine vollständige Übersicht über die zu erwartende Einnahmensituation zu erhalten, lohnt zunächst eine Aufstellung über alle zu erwartenden Honorare: BEMA, GOZ, Eigenlabor und AVL. Als nächster Schritt sollte eine kritische Analyse über die gesamte Abrechnung erfolgen: Sind die Jumbos vollständig? Werden alle im Behandlungszimmer erbrachten Leistungen abgerechnet? Wie oft wird der erhöhte Steigerungsfaktor angewendet? Erfolgt eine Abrechnung aller Laborleistungen? Werden alle Chairsite-Leistungen berechnet? Wann wurde der BEB-Minutenpreis zuletzt kalkuliert? Hier liegen oft erhebliche, bisher ungenutzte Ressourcen verborgen!

„Eine genaue Analyse der Einnahmensituation zahlt sich aus!"

Teil 2 der Kolume

Jetzt schon Teil 2 der Kolumne lesen!

Nicole Evers
Abacus Praxisconsulting
info@abacus-praxisconsulting.de
www.abacus-praxisconsulting.de

smiledental®

www.smile-dental.de

SMILE ABRUFAUFTRÄGE: BESTE PREISE SICHERN UND DAUERHAFT SPAREN!

NÜTZLICHE TIPPS ZUR BUDGETIERUNG:
JETZT QR-CODE SCANNEN!

Komplettes Angebot unter **www.smile-dental.de** anschauen, direkt online bestellen. Für individuelle Angebote oder Abrufaufträge erreichen Sie uns unter **+ 49 2102 15467-0**. Wir freuen uns auf Sie!