Fair kalkulieren, **besser verdienen**

Ein Beitrag von Sabine Schmidt



Zahnärzte sind Mediziner und Unternehmer zugleich. Unternehmen müssen Leistungen betriebswirtschaftlich stimmig kalkulieren, um entsprechende Umsätze und daraus resultierende Gewinne erzielen zu können. Obwohl diese Tatsache zwischenzeitlich vielen Zahnärzten klar ist, verzichten viele noch immer auf die Anwendung von Honorarvereinbarungen nach § 2 Abs. 1 und 2 GOZ.

Die GOZ stammt aus dem Jahr 2012 – die Leistungen und die Gebühren wurden jedoch zu einem Großteil aus der GOZ 1988 übernommen. Eine betriebswirtschaftlich stimmige Honorierung ist mittlerweile weder beim 2,3-fachen noch beim 3,5-fachen Steigerungsfaktor gegeben.

Betrachtet man die einzelnen Honorare im BEMA und vergleicht sie mit der GOZ, so müsste bei vielen Leistungen in der GOZ der Faktor oberhalb des 3,5-fachen Gebührensatzes berechnet werden, um überhaupt das BEMA-Niveau zu erreichen.

Weshalb scheuen Zahnärzte Honorarvereinbarungen?

Die „freie Vereinbarung“ setzt laut § 2 Abs. 1 und 2 GOZ voraus, dass der Zahnarzt direkt mit dem Patienten über das Honorar sprechen muss. Dieses Gespräch wird von vielen Zahnärzten als unangenehm empfunden. Ein persönlicher innerer Konflikt könnte die angenommene Ablehnung durch den Patienten sein.

Dabei wäre es doch relativ einfach zu seinen Leistungen und deren Preis zu stehen und diese dem Patienten auch aktiv zu kommunizieren. Die Erfahrung zeigt, dass die Patienten in Zeiten, in denen alles teurer wird, Verständnis dafür aufbringen, dass auch die Kosten in der Zahnarztpraxis gestiegen sind. Voraussetzung hierfür ist jedoch eine entsprechende Kommunikation.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Honorarvereinbarung*

Was sind die Voraussetzungen?

Die Honorarvereinbarung muss vor Erbringung der Leistung mit dem Patienten getroffen werden. Sie muss die einzelnen Leistungen sowie den ermittelten Steigerungsfaktor oberhalb des 3,5-fachen Gebührensatzes enthalten. An den genannten Steigerungsfaktor ist der Zahnarzt gebunden. Da es sich um einen Vertrag handelt, ist das Schriftstück von beiden Parteien (Zahnarzt und Zahlungspflichtigem) zu unterzeichnen. Der Patient erhält eine Ausfertigung der Vereinbarung.

Sind Begründungen erforderlich?

Prinzipiell ist die Honorarvereinbarung von Begründungen befreit. Gemäß § 10 der GOZ muss auf Verlangen des Patienten eine Begründung erfolgen. Allerdings nur, wenn der Begründung die Parameter des § 5 GOZ (Schwierigkeit, Zeit, Umstände bei der Durchführung der Leistung, Schwierigkeit des Krankheitsfalles) zugrunde liegen. In der Regel wird eine Honorarvereinbarung aber aufgrund einer überdurchschnittlich hohen Qualität der Leistung getroffen, die nur mittels einer Honorarvereinbarung erzielt werden kann. Eine sehr gute Leistung hat eben einen höheren bzw. hohen Preis.

Einige Zahnarztpraxen geben teilweise unabhängig davon schon eine Begründung auf der Rechnung an, mit dem Ziel, dem Patienten eine Erstattung bis zum 3,5-fachen Steigerungsfaktor zu ermöglichen.

Mit der Thematik, ob eine Begründung bei Vorliegen einer Honorarvereinbarung erforderlich ist, haben sich zwischenzeitlich auch rechtliche Instanzen befasst. Überwiegend wurde bestätigt, dass keine Begründung erforderlich ist.

Kann eine Vereinbarung auch mit GKV-Patienten getroffen werden?

Auch mit GKV-Patienten kann eine Honorarvereinbarung nach § 2 Abs. 1 und 2 GOZ getroffen werden, z. B. bei reinen Privatleistungen oder im Rahmen einer Mehrkostenvereinbarung bei Füllungen.

Fazit

Ohne den Einsatz von Honorarvereinbarungen, ist die Abrechnung qualitativ hochwertiger zahnärztlicher Leistungen unter betriebswirtschaftlichen Aspekten nicht mehr möglich. Jede Zahnarztpraxis sollte sich daher mit dem Thema beschäftigen.

Weitere Infos auf:
www.bema-goz.de

Lektüreempfehlungen zum Thema:

- DER Kommentar zu BEMA und GOZ, www.bema-goz.de
- Die Entscheidungshilfe – Hinweise zur Vereinbarung nach § 2 GOZ, ISBN: 978-3-537-65711-4



Hier gehts zum Shop und zum kostenlosen Online-Test des Kommentars.

Beide Publikationen stammen von Liebold/Raff/Wissing und sind im Asgard-Verlag erschienen.

Info

Sabine Schmidt– Coaching & Beratung – Schwerpunkte Coaching im Bereich zahnärztlicher Abrechnung und systemischer Coach im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung

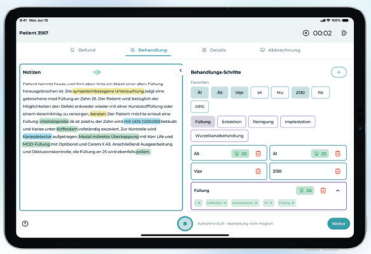
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

ANZEIGE

Doctos www.doctos.de

Zahnärztliche Dokumentation mit **künstlicher Intelligenz**

Doctos 4.0
Die nächste Generation der KI-gestützten Abrechnung ist da!



Einfach sprechen – Doctos 4.0 hört zu, dokumentiert in Echtzeit und schlägt automatisch passende Abrechnungspositionen aus BEMA, GOZ und GOÄ vor. Dank intelligenter Leistungsketten erkennt die KI auch Positionen, die oft vergessen werden – für eine vollständige, wirtschaftlich optimierte Abrechnung.

Sie wählen nur noch aus – den Rest erledigt die App.
Rechtssicher, vollständig, effizient.

Jetzt neu mit noch mehr Funktionen, noch smarter und schneller: **Doctos 4.0 – Ihre KI für Dokumentation & Abrechnung.**
Erleben Sie, wie moderne Technologie Ihren Praxisalltag erleichtert – ganz ohne Nacharbeit.

Doctos GmbH
Pilotystr. 4
80538 München
welcome@doctos.de
www.doctos.de