Wenn der Heil- und Kostenplan nicht eingehalten wird

Ein Beitrag von Gabi Schäfer

[ABRECHNUNG]

Kürzlich wandte sich eine ältere Patientin an mich, nachdem sie eine Zahnarztrechnung erhalten hatte, die rund 50 Prozent, über dem ihr schriftlich in der Patienteninformation 3d ausgewiesenen Eigenanteil von circa 3.100 EUR lag. Gegenstand der Behandlung war die Erneuerung einer insuffizienten Locatorprothese im Unterkiefer auf zwei Implantaten.[1]



Münzen: © Sashkin – stock.adobe.com

Honorar und geschätzte Laborkosten waren mit etwa 4.300 EUR angegeben, ein Festzuschuss (60 Prozent) von 1.206,50 EUR wurde in Abzug gebracht. Nach der Eingliederung der Arbeit erhielt die Patientin eine Eigenanteilsrechnung von rund 4.700 EUR über eine Teleskopprothese. Bei der Rücksprache mit der Praxis stellte sich heraus, dass Zahnarzt und Zahntechniker gemeinsam entschieden hatten, anstelle der beantragten Locatorprothese eine Teleskoparbeit anzufertigen. Diese Entscheidung wurde ohne vorherige Aufklärung der Patientin getroffen, insbesondere ohne Hinweis darauf, dass sich der Zahnersatz dadurch erheblich verteuern würde. Überdies war die Patientin mit dieser Versorgung unzufrieden. Sie berichtete, dass sie kaum essen könne und ihr Alltag stark beeinträchtigt sei. Daraufhin wurde die prothetische Versorgung nochmals geändert und es wurden entsprechend dem ursprünglichen Voranschlag statt der Teleskope, Locatoren eingesetzt. Die bereits gestellte Rechnung wurde jedoch nicht angepasst, obwohl sich sowohl die Art der Versorgung als auch die Abrechnungsgrundlage verändert hatten.

Gravierende Abweichung von ursprünglicher Planung

Erst nachdem ich mich einschaltete und den Sachverhalt gemeinsam mit der zuständigen Verwaltungsmitarbeiterin der Praxis aufarbeitete, wurde das Ausmaß der Abweichungen deutlich, verursacht zur Hälfte durch die falsche Ermittlung der Festzuschüsse durch das Praxisverwaltungsprogramm. Statt der vom Praxisprogramm angegebenen Befundnummern „2 × 7.5, 4.9" wäre nur einmal der auch von der Kasse so festgesetzte Festzuschuss 7.5 ansatzfähig gewesen. Dabei wurde klar, wie gravierend dieser Fall von der ursprünglichen Planung abgewichen war, sowohl in medizinischer als auch in abrechnungstechnischer Hinsicht, und in der Folge wurde die gesamte Rechnung erst einmal storniert.

15- bis 20-Prozent-Grenze bei Kostenüberschreitungen

Im Gespräch wurde zudem thematisiert, dass nach gängiger Rechtsprechung eine Rechnung den im Heil- und Kostenplan ausgewiesenen Betrag nicht um mehr als etwa 15 bis 20 Prozent überschreiten darf, sofern keine vorherige und dokumentierte Aufklärung der Patientin über zusätzliche Mehrkosten erfolgt ist.[2] Auch die Verbraucherzentralen weisen auf diesen Umstand hin und empfehlen, bei Problemen die Rechnung extern von der zuständigen Landeszahnärztekammer prüfen zu lassen.

Man muss sich hier natürlich fragen, ob eine softwaregestützte Planung, vielleicht auch noch mithilfe der KI, die fachliche Prüfung und persönliche Verantwortung ersetzen können. Wichtig bleibt nach wie vor die fachliche Qualifikation der Praxismitarbeiter, denn nur so können grob falsche Ergebnisse einer automatisierten Berechnung entdeckt werden. ■

1 Befund: UK sew – 42,33 sow – Planung: UK SE, 42,33 SO

2 Brandenburgisches OLG, Urteil vom 14.9.2006 – 12 U 31/06, OLG Köln, Urteil vom 23.10.1996 – 5 U 52/96, OLG Köln, Urteil vom 16.6.1997 – 5 U 35/97

Seminare zur zahnärztlichen Abrechnung

Bleiben Sie durch Seminare oder Praxisberatungen fit in der Abrechnung, beispielsweise durch die Teilnahme an meinen Onlineseminaren zur zahnärztlichen Abrechnung.

Alle Infos und Termine auf **www.synadoc.ch**.

Synadoc AG
Infos zum Unternehmen

Infos zur Autorin

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





Medentcon.de

Für erfolgreiche Mehrbehandlerpraxen

WENN *IHRE PRAXIS* WIRTSCHAFTLICH LÄUFT ABER NOCH *VON IHNEN ABHÄNGT*

Warum viele Mehrbehandlerpraxen den nächsten Wachstumsschritt nicht an Umsatz, sondern an fehlender Struktur, Führung und Planbarkeit verlieren.

Volle Terminbücher. Ein starkes Team. Gute Zahlen. Und trotzdem bleibt alles beim Inhaber hängen. Entscheidungen, Engpässe, Verantwortung. Die Praxis wächst aber sie wird nicht leichter.

Genau hier trennt sich, gut geführt“ von exzellent organisiert.

Das Medentcon-Wachstumssystem zeigt, wie Inhaber von Mehrbehandlerpraxen ihre Praxis so strukturieren, dass sie planbar wächst, ohne Dauerpräsenz des Inhabers und ohne Kontrollverlust. Nicht durch mehr Arbeit. Sondern durch klare Systeme, saubere Führung und messbare Steuerung.

Wie wird aus einer gut laufenden Mehrbehandlerpraxis ein strukturiertes, planbar wachsendes Unternehmen?
Im kostenfreien Medentcon-Videotraining erhalten Praxisinhaber:innen einen klaren Überblick über die wichtigsten Hebel für mehr Umsatz, Gewinn und unternehmerische Freiheit ohne operative Mehrbelastung.