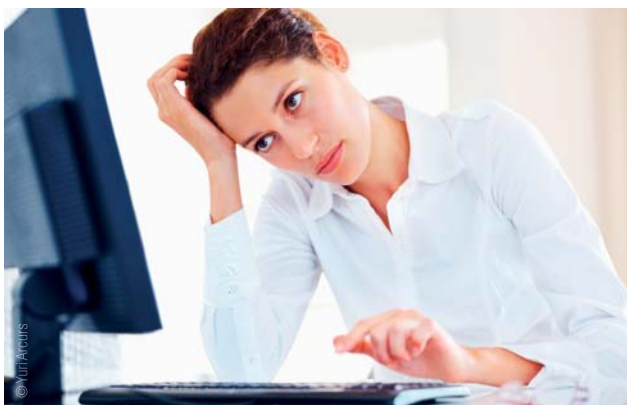


Die Vergütungsvereinbarung §2(1) GOZ

Gabi Schäfer

Bei meinen letzten Praxisberatungen habe ich festgestellt, dass die Gesetzesänderung GOZ 2012 zwar wahrgenommen, aber im Alltagsgeschäft nicht umgesetzt wird. Viele Praxen rechnen einfach weiterhin nach dem Muster der GOZ 88 ab. Das bedeutet zum Beispiel, dass der Ansatz von Begründungen bei der Faktorsteigerung über den 2,3-fach-Satz unzureichend ist und nicht die Kriterien des §5 GOZ erfüllt. In den Karteikarten wird in der Regel die Dauer der Behandlung nicht festgehalten, geschweige denn, dass Schwierigkeiten oder Besonderheiten der Behandlung aufgeführt werden.



Bei der Rechnungslegung „saugt“ sich die Verwaltungshelferin irgendeine Begründung aus den Fingern, die dann nicht die individuelle krankheitsbedingte Patientenbehandlung abbilden kann. Da wundert es nicht, wenn die Praxen mit Versicherungsschreibern konfrontiert werden, in denen zum Beispiel die abgelehnte Begründung „adhäsive Befestigung“ wie folgt kommentiert wird:

„Der 2,3-fache Gebührensatz bildet die nach Schwierigkeit und Zeitaufwand durchschnittliche Leistung ab; ein Überschreiten dieses Gebührensatzes ist nur zulässig, wenn Besonderheiten der in Satz 1 genannten Bemessungskriterien dies rechtfertigen; Leistungen mit unterdurchschnittlichem Schwierigkeitsgrad oder Zeitaufwand sind mit einem niedrigeren Gebührensatz zu berechnen.“

In anderen Fällen rechnen Praxen nach wie vor Behandlungen mit „selbstgebastelten“ Analogpositionen ab. Da heißt es dann im Erstattungsverhinderungsschreiben der Versicherung:

„Die Gebührenordnung 2012 wurde so konzipiert, dass Analogberechnungen nicht mehr vonnöten sind, um eine Behandlung zielgerichtet abrechnen zu können. Für jede medizinisch notwendige Behandlung gibt es eine klar geregelte Gebührensatz.“

Und häufig muss ich diese Aussage der Versicherung leider nur bestätigen. Was ist also zu tun, um solchen Ärger zu vermeiden und seine Arbeit bezahlt zu bekommen?

Alle Behandlungen mit einem höheren – über die GOZ 2012 abzurechnenden – Eigenanteil müssen im Vorfeld präzise mit einem schriftlichen Heil- und Kostenplan geplant und erklärt werden: Zum Beispiel Wurzelbehandlungen mit hohem Aufwand, dentinadhäsive Restaurationen, Inlays. Um späteren Ärger zu vermeiden, ist die Beratung und Aufklärung vor Behandlungsbeginn unumgänglich. Der Patient kann dann seine Versicherung „abklopfen“ und sich auf einen realistischen Eigenanteil einstellen. Es bleibt aber das Problem mit den Begründungen: So sind in der GOZ 2012 zum Beispiel bei den Kronenpositionen alle technischen Ausführungen erfasst und die Begründung „adhäsive Befestigung“ oder „Keramikkrone“ rechtfertigt nicht mehr einen den 2,3-fach-Satz übersteigenden Faktor. Was also tun, wenn man aufgrund des betriebswirtschaftlichen Aufwands eine adhäsiv befestigte Keramikkrone nicht zum geforderten 2,3-fach-Satz kostendeckend erbringen kann? Hier muss man folgerichtig von der „verordneten Gebührenhöhe“ abweichen und dies mit dem Patienten nach §2(1) GOZ individuell abweichend vereinbaren. Dies noch einmal im Klartext: Man trifft mit dem Patienten eine Vergütungsvereinbarung bereits für die Überschreitung des 2,3-fach-Satzes. Damit wird der Patient darüber aufgeklärt, dass seine Versicherung möglicherweise nur den 2,3-fach-Satz erstattet, und die Praxis hat die Rechtssicherheit, dass die gestellte Rechnung zahlbar ist, auch wenn die Versicherung die gegebenen Begründungen anzweifelt.

Wie erstellt man nun solche Planungen und Vereinbarungen? Am schnellsten geht es mit der Synadoc-CD. Mit diesem Planungsprogramm drucken Sie nach Eingabe des Befundes und Auswahl einer Therapie in Sekunden sämtliche notwendigen Vereinbarungen für den Privat- und den Kassenpatienten, der ja häufig eine Zusatzversicherung abgeschlossen hat. Insbesondere kann mit der Synadoc-CD automatisch eine Vergütungsvereinbarung nach §2(1) GOZ bereits bei Überschreitung des 2,3-fach-Satzes ausgedruckt werden. Zum Ausprobieren bestellt man eine kostenlose Probe-CD im Internet unter www.synadoc.ch



Gabi Schäfer

Als Seminarleiterin schulte sie während der letzten 20 Jahre in mehr als 2.400 Seminaren 60.000 Teilnehmer in allen Bereichen der zahnärztlichen und zahntechnischen Abrechnung. Ihre praxisnahe Kompetenz erhält sie sich durch bislang mehr als 950 Vor-Ort-Termine in Zahnarztpraxen, wo sie Dokumentations- und Abrechnungsdefizite aufdeckt und beseitigt und Zahnärzten in Wirtschaftlichkeitsprüfungen beisteht.

Preis. Wert. Fair.

InteraDent

Günstig –
aber nicht um
jeden Preis!

Seit fast 30 Jahren arbeiten wir als deutsches Unternehmen an den Standorten Lübeck, Berlin, Leipzig, Chemnitz und Manila nach höchsten Qualitätsstandards. Bei InteraDent fertigen wir Zahnersatz zu 100% Meisterqualität, bei dem Patienten bis zu 50% Eigenanteil einsparen. So wie sich Ihre Patienten auf Sie verlassen, dürfen Sie sich auf uns verlassen. Auf die Qualität des Zahnersatzes, die Hochwertigkeit der verarbeiteten Materialien, die gelungene Ästhetik und auf unser hohes Serviceverständnis.

Informieren Sie sich unter der kostenlosen InteraDent Service-Line: 0800 - 4 68 37 23 oder besuchen Sie uns im Internet: www.interadent.de

InteraDent Zahntechnik – Meisterhaft günstiger Zahnersatz.

Ich möchte mehr über InteraDent erfahren!

- Bitte senden Sie mir Informationsmaterial und die aktuelle Preisliste.
- Ich habe noch Fragen. Bitte rufen Sie mich an.

Name

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon



ISO 9001: 2008
Produktionsstätten
Lübeck und Manila

