

Überörtliche Berufsausübungsgemeinschaft

# Gerechte Honorarverteilung ist entscheidend

| RA Katri Helena Lyck

Durch eine Änderung der Berufsordnungen des Vertragsarztrechtsänderungsgesetzes ist es seit dem 1. Januar 2007 auch vertragszahnärztlich denkbar, eine überörtliche Berufsausübungsgemeinschaft (ÜBAG) zu gründen, was vorher nur berufsrechtlich möglich war. In der Zwischenzeit haben nun eine Reihe von Zahnärzten von dieser Kooperationsvariante mit Erfolg Gebrauch gemacht.

**K**ennzeichnend für die ÜBAG ist die gemeinsame Ausübung der vertragszahnärztlichen Tätigkeit an unterschiedlichen Vertragszahnarztstühlen, §6 Absatz 7 BMV-Z. Das bedeutet, dass zwei oder mehrere Zahnärzte eine gemeinsame Organisation, eine gemeinsame Abrechnung (sowohl gegenüber der KZV als auch dem Patienten), eine gemeinsame Abrechnungsnummer, einen gemeinsamen Patientenstamm und ein gemeinsames Budget haben. Aber eben mindestens zwei verschiedene Standorte.

Die ÜBAG bedarf der vorherigen Genehmigung des Zulassungsausschusses. Bei der Beantragung einer ÜBAG ist der Gesellschaftsvertrag in der Regel mit einzureichen. Der Zulassungsausschuss prüft anhand des Vertrages, ob eine gemeinsame Berufsausübung oder lediglich ein Anstellungsverhältnis beziehungsweise eine gemeinsame Nutzung von Personal- und Sachmitteln vorliegt. Eine ÜBAG ist eine auf Dauer angelegte berufliche Kooperation selbstständiger, freiberuflich tätiger Zahnärzte. Erforderlich dafür ist die vertraglich festgelegte Teilnahme aller Zahnärzte an der ÜBAG, am unternehmerischen Risiko, an den unternehmerischen Entscheidungen und eine gemeinsame Gewinnerzielungsabsicht.

Für die Beteiligten stellt dies eine hochinteressante Kooperationsform dar, insbesondere eine einfache Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben, wirtschaftliche Aspekte für die Beteiligten und weitere strategische Vorzüge, wie etwa die Erstreckung der beruflichen Tätigkeit über mehrere Standorte hinweg. Der Weg hin zu der gut strukturierten ÜBAG ist dennoch mit einigen Hürden und Stolpersteinen versehen, die schnell zu Streitigkeiten unter den Gesellschaftern führen und schließlich einem Scheitern der Gesellschaft beitragen kann. Eine einfache vertragliche Regelung kann dies verhindern und zu einem positiven Abschluss einer ÜBAG führen.

**Achtung Falle!** Im Internet veröffentlichte Musterverträge werden ohne Hintergrundwissen genutzt und nicht weiter konkretisiert. Gerade im Fall der überörtlichen Kooperationen von Zahnärzten sollte auf die speziellen Bedürfnisse geachtet werden. Eine Festlegung des Verteilungsschlüssels hinsichtlich der Honorarabwicklung ist bei einer ÜBAG, in Bezug auf die Eckpunkte einer gedeihlichen Zusammenarbeit aller Gesellschafter, sinnvoll. In unserem Artikel stellen wir einen der Hauptstreitpunkte einmal genauer dar:

Eine Honorarabwicklung bei einer ÜBAG erscheint nur auf den ersten Blick einfach, tatsächlich gibt es wich-

tige Punkte zu beachten. Gerade hier sollte deshalb eine Regelung getroffen und vertraglich fixiert werden, die die vorzunehmende Verteilung genau festlegt und bestimmt.

## Folgende wichtige Eckpunkte sollten beachtet werden:

- Ein schwerwiegendes Problem einer ÜBAG ist eine gerechte Honorarverteilung. Ursache hierfür ist, dass die Abrechnung der Honorare durch die Kassenzahnärztliche Vereinigung (KZV) gemeinschaftlich erfolgt und nicht nach den einzelnen Gesellschaftern aufgeteilt wird. Die ÜBAG erhält von der KZV nur einen Abrechnungsbescheid, in dem alle Leistungen enthalten sind. Den danach auszahlenden und von den Gesellschaftern gemeinsam erwirtschafteten Betrag überweist die KZV auf das Konto der ÜBAG. Die Herausforderung besteht nunmehr darin, diese Gesamtzahlung der KZV zutreffend auf die einzelnen Gesellschafter an den einzelnen Standorten aufzuteilen.
- Das Anbieten von Spezialleistungen durch einen Gesellschafter ist ein wichtiger zu beachtender und in einer internen Vereinbarung zu regelnder Punkt in der Honorarverteilung zwischen Zahnärzten. Mit

# 4

**centrix**<sup>®</sup>

**Top-Produkte,  
die Zahnheilkunde  
einfacher machen!**



Dies sind nur ein paar Centrix-Produkte, die Zeit und Geld sparen und den Patientenbesuch komfortabler machen.



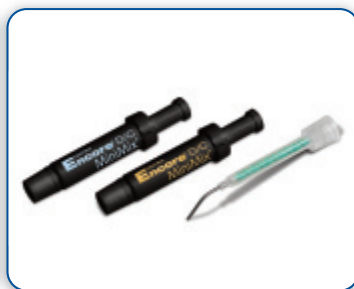
### **BENDA<sup>®</sup> BRUSH**

Der original Einweg-Pinselapplikator mit biegsamer Kopfspitze!



### **TEMPIT<sup>®</sup>**

Provisorisches Füllmaterial, eugenolfrei, feuchtigkeitsaktiviert, sofort applizierbar!



### **ENCORE<sup>®</sup> D/C MINIMIX**

Das einzige Stumpf-Aufbaumaterial, das portionsdosiert angeboten wird!

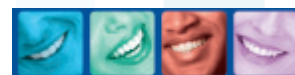


### **ACCESS<sup>®</sup> EDGE**

Kaolinbasierte Gingiva-Retraktionspaste mit einem sehr guten Preis-/Leistungsverhältnis!

Weitere Informationen unter **0800 236 8749**

Kommen Sie zu unserem Messestand auf einer der kommenden Dentalausstellungen oder besuchen Sie uns im Internet unter [www.centrixdental.de](http://www.centrixdental.de)



**centrix**<sup>®</sup>

Macht Zahnheilkunde einfacher.<sup>SM</sup>

diesen Spezialleistungen sollen beispielsweise auch vor- und nachbereitende Tätigkeiten innerhalb der ÜBAG honoriert werden können, sollen meist gerade nicht vollständig dem hauptleistenden Gesellschafter zugute kommen.

- Ein wichtiger Aspekt bei der Honorarverteilung und Bestimmung der Höhe der Honorarmenge einer vertragszahnärztlichen Tätigkeit auf die Gesellschafter sind die Honorarkürzungen, welche etwa wegen unterstellter Unwirtschaftlichkeit angewendet werden können. Hierzu sollten klare Regelungen getroffen werden.
- Bei einer Honorarverteilung sollte man letztendlich die sonstigen anfallenden Abzüge beachten. Hierzu zählen insbesondere Zahlungen an das Versorgungswerk und an die Zahnärztekammer, Zulassungsgebühren neu in die Gesellschaft eintretender Gesellschafter, Verwaltungskosten der KZV sowie Personal- und Verwaltungskosten der Gesellschaft. Bevor eine Honorarverteilung an die Gesellschafter erfolgt, sollte eine Vereinbarungs-

regelung auf die ÜBAG umgelegt werden.

- Ebenso ist unter den Beteiligten zu klären, wie generell mit Nebentätigkeiten umzugehen ist. Das Operieren außerhalb der eigenen Praxis ist im Vorfeld zu klären.
- Akquise und das B2B kann zeitlich enorme Ressourcen binden, welche dann auch honoriert werden sollen. In welcher Form, das ist unter den Gesellschaftern immer im Vorfeld zu klären, damit die Kooperation erfolgreich arbeiten kann.
- Bei einer KZV-übergreifenden ÜBAG gilt Entsprechendes auch. Es stehen hier jedoch besondere Abrechnungs- und Vergütungsmodalitäten im Vordergrund.

Es ist eine grundsätzliche Regel, dass jeder an einer ÜBAG beteiligte Vertragszahnarzt Mitglied seiner bisherigen KZV ist. In einer schriftlichen Erklärung müssen die jeweiligen Partner eine der für sie zuständigen KZVen zu ihrer „Wahl-KZV“ auswählen. Alle Abrechnungs- und Prüfverfahren erfolgen sodann über die KZV ihrer Wahl.

Die Abwicklung der Ausgleichsforderungen an die einzelnen KZVen, bei denen die übrigen Gesellschafter der ÜBAG ihren Vertragsarztsitz haben, wird von der „Wahl-KZV“ übernommen. Diese rechnen entsprechend ab und übermitteln der „Wahl-KZV“ eine Gutschrift, die sich aufgrund der Regeln des Honorarverteilungsmaßstabes der jeweiligen KZV ergibt. Die „Wahl-KZV“ fasst alle Honorarteile zusammen und erteilt der ÜBAG einen Honorarbescheid.

### Fazit

Eine Honorarverteilung stellt in einer zahnärztlichen ÜBAG einen komplexen, nicht zu unterschätzenden Vorgang dar, denn bei Geld hört in aller Regel die „Freundschaft“ auf. Eine interne Vereinbarung zwischen den Gesellschaftern kann für einen reibungslosen Ablauf der Zahlungsströme sorgen. Hierbei kann ein auf die Interessen der Zahnärzte spezialisierter Rechtsanwalt/Rechtsanwältin als auch ein effektives EDV-System unterstützen.

Ratsam ist es, diese Aufgabe einer unabhängigen externen Person bzw. Organisation zu übertragen. Reibungen und gegenseitige haltlose Anschuldigungen unter den Gesellschaftern können so von Anfang an vermieden werden.

ANZEIGE



## kontakt.

### Katri Helena Lyck

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht  
 LYCK & PÄTZOLD Medizinanwälte  
 Nehringstraße 2  
 61352 Bad Homburg  
 Tel.: 06172 139960  
 E-Mail: kanzlei@medizinanwaelte.de  
 www.medizinanwaelte.de

# OPTISCHE HÖCHSTLEISTUNG AUF EINEN BLICK

## DENTALMIKROSKOP

- Optische Höchstleistungen
- Einmaliges Preis-Leistungsverhältnis
- Bis zu 25,6-fache Vergrößerung
- Als LED-Version erhältlich



## FLIP-UP AIR-X PRISMATIK 6,0X

- Hochauflösende Optik, für klare dreidimensionale Bilder
- Optimale Gewichtsverteilung
- 6-fache Vergrößerung



## LED POWER-X-LIGHT

- Kompatibel mit jedem Lupenbrillen-System
- Akkubetrieb, kein Kabel
- Klar begrenztes Lichtfeld



## FLIP-UP EVO GALILEAN 2,5X

- Vielseitige individuelle Einstellmöglichkeiten
- Die passende Lösung für jeden Bedarf
- Benutzerfreundliche Konfiguration



## DENTALHYGIENE-LUPE

- Vorgefertigte Standardlupe
- Kein Ausmessen notwendig
- Kostengünstig und hochqualitativ
- Bestes Sehvermögen

