

# Moderne Technik: Investitionen, die sich auszahlen

| Anne Schuster

Immer mehr Praxen verfügen über Laser, Dentalmikroskop und/oder CAD/CAM-Technik. Unter welchen Voraussetzungen sich diese Geräte auszahlen und was bei der Abrechnung von Leistungen zu beachten ist, zeigt der folgende Beitrag.

**D**ie eigenen Praxisumsätze nachhaltig zu steigern – das wünschen sich wohl die meisten Zahnärzte. Eine Möglichkeit, um diesen Wunsch Wirklichkeit werden zu lassen, ist es, sich moderne zahnmedizinische Geräte, wie etwa einen Laser oder ein Dentalmikroskop, anzuschaffen und damit

mehr Privatleistungen abzurechnen. Die Frage, die sich stellt, ist natürlich: Amortisieren sich diese Investitionen? Die Antwort lautet: Ja, diese rechnen sich. Hintergrund ist, dass der Bedarf und das Interesse von Patienten, die Möglichkeiten der modernen Zahnmedizin in Anspruch zu nehmen, seit Jahren zunimmt – selbst wenn ihre Krankenkasse die Mehrkosten für diese Behandlungen nicht übernimmt. In ein makelloses Lächeln investieren die meisten Menschen gern.

Hinzu kommt, dass aufgrund des Internets viele Patienten bereits die neuen Behandlungsmöglichkeiten kennen. Beispielsweise hat sich inzwischen herumgesprochen, dass eine Lasertherapie optimal geeignet ist, um zahnmedizinische Arbeiten besonders gründlich und effektiv durchzuführen, sei es bei einer Behandlung eines Wurzelkanals oder bei der Therapie einer Parodontitis.

Gleiches gilt für ein Dentalmikroskop. Hier belegen Studien, dass sich mithilfe eines Dentalmikroskops, etwa im Rahmen einer endodontischen Therapie, bessere Ergebnisse erzielen lassen, da Wurzelkanäle und Isthmen leichter gefunden werden. Die CAD/CAM-Technik hingegen ermöglicht bekanntlich, computergefräste Keramikinlays/-teilkronen oder -kronen meist in nur einer Sitzung in höchster Präzision herzustellen und somit eine hochwertige Zahnversorgung zu gewährleisten. Der Nutzen der Hightech-Zahnmedizin ist daher evident.

## Abrechnungseinheiten beachten

Damit sich die Investitionen in moderne Behandlungsgeräte amortisieren und den wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis positiv beeinflussen, sollte der Zahnarzt die verschiedenen Abrechnungsmöglichkeiten kennen und anwenden. Die GOZ 2012 ermöglicht es zum Beispiel – ähnlich wie die GOÄ –, Zuschläge zu berechnen, um die Nutzung von Laser (GOZ 0120) und Dentalmikroskop (GOZ 0110) zu vergüten. Dadurch soll der erhöhte Aufwand für bestimmte Leistungen ausgeglichen werden. Es handelt sich somit nicht um per se abrechenbare Leistungen. Die Zuschläge können nur dann angesetzt werden, wenn eine Leistung erbracht wird, die auch in der GOZ enthalten ist (vgl. ABRECHNUNG/TIPP „Investitionen in Privatleistungen mit Armotisation“ auf Seite 35).


Der Behandler sollte daher die GOZ genau kennen und wissen, welche Leistungen darüber erstattet werden und welche eine sogenannte Verlangensleistung gemäß § 2 Abs. 3 GOZ darstellen. Verlangensleistungen sind beim Lasern zum Beispiel das Bleaching, Narbenkorrekturen, das Entfernen von Pigmentflecken auf der Schleimhaut, ästhetische Korrekturen der Wundränder et cetera. Wird ein Laser hingegen als Werkzeug eingesetzt, um eine in der Gebührenordnung enthaltene Leistung zu erbringen, ist die Laseranwendung gemäß § 4 Abs. 2 GOZ Bestandteil der zahnärztlichen Leistung und kann nur über eine entsprechende Anpassung

ANZEIGE

## Kostenfreier online Bewertungs-Check

- Wie wird Ihre Praxis im **Internet** bewertet?
- Wie gut ist Ihre Praxis vor **negativen Einzelmeinungen** geschützt?
- Wie können Bewertungen Ihre **Platzierung** bei **Google** und in den **Portalen** verbessern?

Jetzt anmelden unter [www.dentichck.de](http://www.dentichck.de) | Partner von: **stepps**

 Aktives Bewertungsmanagement. Gutes Online-Image.

des Steigerungssatzes (§ 5 GOZ) oder eine abweichende Vereinbarung (§ 2 Abs. 1 GOZ) geltend gemacht werden. Grundsätzlich gilt nämlich: Ist eine Behandlung nicht richtlinienkonform, ist sie privat zu berechnen. Dazu muss nach Paragraph 4 Absatz 5 BMV-Z oder Paragraph 7 Absatz 7 EKV-Z eine Vereinbarung mit dem Patienten geschlossen werden. Nachdem der Patient diese Vereinbarung unterschrieben hat, ist er wie ein Privatversicherter zu betrachten und es gelten die Regelungen der GOZ. Der Zahnarzt sollte sich diese Vereinbarung unbedingt schriftlich bestätigen lassen, denn so kann er jederzeit belegen, dass der Patient frei entschieden hat, die Leistungen auf privater Basis in Anspruch zu nehmen.

#### Dokumentationspflicht beachten

Sieht ein Heil- und Kostenplan vor, dass ein Faktor über dem 3,5-fachen GOZ-Satz liegt, sollte der Patient im Vorfeld zusätzlich eine Honorarvereinbarung

gemäß § 2 Abs. 1. 2. und 3 unterschreiben. Grundlage der Kalkulation bei der Berechnung der Faktoren sollte, um wirtschaftlich zu arbeiten, der jeweils angestrebte Stundensatz einer Praxis sein. Aufgrund des 2013 in Kraft getretenen Patientenrechtegesetzes sollte der Zahnarzt seinen Patienten im Vorfeld umfassend über die Behandlung und die damit verbundenen Risiken aufklären. Die Gesprächsinhalte sind sorgfältig und schriftlich zu dokumentieren, um möglichen späteren Ärger zu vermeiden.

#### Fazit

Die Patienten erwarten von ihrem Zahnarzt, dass er nicht nur fachlich top ist, sondern dass er auch über die aktuell besten Behandlungsgeräte verfügt. Für Zahnärzte bieten diese Geräte die Chance, höhere Umsätze und Gewinne zu erwirtschaften. Den Mut zur Erstinvestition sollten Praxisinhaber also aufbringen.



Anne Schuster  
Infos zur Autorin

## autorin.

**Anne Schuster** ist Abteilungsleiterin von bündingen dent, einem Geschäftsbereich der Ärztlichen Verrechnungsstelle Bünden.

#### Ärztliche Verrechnungsstelle Bünden e.V.

Ärztliche Gemeinschaftseinrichtung  
Gymnasiumstraße 18–20  
63654 Bünden  
Tel.: 06042 882209  
a.schuster@buedingen-dent.de  
www.buedingen-dent.de  
www.meine-idee-voraus.de

ANZEIGE

**kuraray**

*Noritake*

## Anspruch und Kraft.



SCAN MICH!

Informationen rundum PANAVIA™ F 2.0 auf [www.kuraray-dental.eu](http://www.kuraray-dental.eu)

QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen.



### PANAVIA™ F 2.0

**Anaerob härtender Universalzement – Für höchste klinische Anforderungen und zuverlässige Befestigungen.**

- Zuverlässige Zementierung durch überragende Haftkraft an Zahn und Restauration dank der besonderen Struktur des MDP Monomers.
- Arbeiten ohne Zeitdruck durch bestimmbare Aushärtungszeit – Selbsthärtung nur bei Kontakt zwischen Restauration und Stumpf (anaerobe Härtung) oder Lichthärtung.
- Dichte Zementfuge für den perfekten Randschluss.
- Für alle Indikationen und Materialien geeignet.

Warum nicht gleich PANAVIA™ F 2.0?  
Seit mehr als 25 Jahren in der  
Wissenschaft und Praxis bewährt.

