

Acht Tipps für mehr Honorarsicherheit

| Anne Schuster

Honorarsicherheit – das ist ein Thema, das jeden Zahnarzt umtreibt. Was Praxisinhaber tun können, um ihre Honorare und damit ihre Liquidität zu sichern, erklärt Anne Schuster, Leiterin des zahnärztlichen Honorarzentums büdingen dent.

Zahnärzte haben zahlreiche Möglichkeiten, um ihre Honorare und damit auch ihre Liquidität zu sichern. Im Folgenden werden die wichtigsten Empfehlungen vorgestellt.

Tipp 1: Schließen Sie häufiger Honorarvereinbarungen ab

Nach wie vor versäumen es viele Zahnärzte, das Potenzial von Honorarvereinbarungen gemäß GOZ §2 Abs. 1, 2 und 3 konsequent auszuschöpfen. Grundlage für die Kalkulation einer Honorarvereinbarung sollte der Stundensatz sein, den der Praxisinhaber für seine Arbeit anstrebt. Zahnärzte, die mit ihren Patienten keine zusätzliche Honorarvereinbarung treffen beziehungsweise diese ungenau kalkulieren, laufen Gefahr, unwirtschaftlich zu arbeiten.

Tipp 2: Honorarvereinbarungen

Der Zahnarzt muss dem Patienten vor Beginn der Behandlung einen Heil- und Kostenplan erstellen, ihn aufklären und gegebenenfalls eine Honorarvereinbarung gemäß §28 SGBV abschließen. Die Vereinbarung muss den Namen des Zahnarztes und des Zahlungspflichtigen enthalten. Aufgelistet sein müssen die GOZ- und/oder GOÄ-Ziffer, die Leistungsbeschreibung als Kurztext, die Anzahl der Leistungen, der Steigerungsfaktor, der Gesamtbetrag in EUR sowie Datum und Unterschrift von Zahnarzt wie Patient. Letzterer muss der Honorarvereinbarung entnehmen können, dass eine Erstattung durch die Versicherung gegebenenfalls nicht gewährleistet ist. Die Vergütungsvereinbarung darf keine weiteren Erklärungen enthalten. Patienten sollten mindestens 24 Stunden Zeit bekommen, um sich

zu entscheiden. Die Unterschrift macht die Vereinbarung rechtsgültig.

Tipp 3: Kalkulieren Sie auf Basis Ihres Stundensatzes

Ein stark vereinfachtes Schema zeigt, wie ein Stundensatz kalkuliert wird. Angenommen die Praxiskosten liegen (ohne Fremdlabor) bei 170.000 EUR p.a., und der Praxisinhaber wünscht sich einen Jahresgewinn von 130.000 EUR. Dann benötigt er einen Mindestjahresumsatz von 300.000 EUR. Dividiert er diesen Wert durch seine Jahresbehandlungsstunden, bspw. 1.500 Stunden, ergibt sich daraus ein Sollumsatz je Behandlungsstunde in Höhe von 200 EUR. Liegt das tatsächlich erzielte Honorar je Stunde darunter, wird der Praxisinhaber seinen angestrebten Gewinn nicht erreichen können, sofern die Kostenstruktur unverändert bleibt.



Tipp 4: Begründen Sie höhere Faktoren

Häufig weisen Zahnärzte in ihren Abrechnungen höhere Gebührenfaktoren auf, ohne diese zu begründen. Die Folge: Versicherungen und Patienten fragen nach, was den Verwaltungsaufwand der Praxis erhöht. Erbrachte Leistungen werden verzögert erstattet, was die Liquidität beeinträchtigt. Zahnärzte, die schnell und ohne Zusatzaufwand ihre Honorare beglichen bekommen möchten, sollten daher höhere Faktoren stets sorgfältig begründen.

Tipp 5: Rechnen Sie bei Bedarf analog ab

Leistungen, die nicht über die GOZ abgerechnet werden können, sollten analog abgerechnet werden. Die Handhabe dazu liefert der in der GOZ 2012 neu formulierte §6 Absatz 1 Satz 1. Demnach können Leistungen, die im Gebührenverzeichnis fehlen, analog abgerechnet werden, egal wann Anwendungsreife bestand und egal aus welchem Grund die Leistung nicht in das Gebührenverzeichnis aufgenommen wurde. Voraussetzung für die Analogabrechnung ist lediglich, dass die erbrachte zahnärztliche Leistung weder Bestandteil noch eine besondere Ausführung einer anderen, ebenfalls berechneten Leistung darstellt (vgl. GOZ 2012 §4 Absatz 2). Lehnt ein Ersteller die Kostenübernahme trotzdem ab, sollte der Praxisinhaber mit Verweis auf die GOZ §6 sofort widersprechen.

Tipp 6: Machen Sie aus gesetzlich Versicherten Privatpatienten

Viele GKV-Patienten möchten die Möglichkeiten der modernen Zahnmedizin in Anspruch nehmen. Für privat-zahnärztliche Leistungen muss ein Zahnarzt zunächst das Kassenrecht verlassen. Stimmt der Patient nach einer umfassenden Beratung (Achtung: Gesprächsinhalte dokumentieren!) der privat-zahnärztlichen Behandlung und den damit verbundenen Kosten zu, erfolgt eine schriftliche Vereinbarung gemäß §4 Abs.5 BMV-Z/§7 Abs.7 EKVZ. Diese muss ausweisen, dass die geplante Behandlung nicht Bestandteil des Leistungskatalogs der gesetzlichen Krankenversicherung ist, weit über das Maß der ausreichenden, zweckmäßi-

gen und wirtschaftlichen Versorgung hinausgeht (§§ 12, 70 SGB V), nicht den Richtlinien des Gemeinsamen Bundesausschusses für eine ausreichende, zweckmäßige und wirtschaftliche vertragszahnärztliche Versorgung entspricht und auf ausdrücklichen Wunsch des Patienten durchgeführt wird. Unterschreibt der Patient die Vereinbarung, ist er wie ein Privatversicherter zu betrachten, es gilt die GOZ.

Tipp 7: Übertragen Sie Ihr Forderungsmanagement einem zahnärztlichen Honorarzentrum

Ein Kostenvergleich belegt: Wer sein Forderungsmanagement outsourct, profitiert von sofortiger Liquidität, niedrigeren Kosten und mehr Umsatz. Denn die Abrechnungsprofis, die jede Facette der GOZ genauestens kennen und die Spielräume im Sinne des Zahnarztes nutzen, überprüfen jede Rechnungsziffer und optimieren die Liquidationen. Darüber hinaus bieten gute zahnärztliche Honorarzentren Patienten Unterstützung, wenn es zu Erstattungsproblemen kommt.

Tipp 8: Gewähren Sie Ratenzahlungen

Seit Jahren steigt die Bereitschaft von Patienten, in schöne und gesunde Zähne zu investieren und die Kosten zu finanzieren. Gute zahnärztliche Honorarzentren bieten daher bis zu sechs kostenfreie Monatsraten an. Aber selbst Finanzierungen von bis zu 48 Monaten sind möglich. Davon profitiert der Patient – und der Zahnarzt.



Anne Schuster
Infos zur Autorin

kontakt.

Anne Schuster

Leiterin büdingen dent
Ärztliche VerrechnungsStelle Büdingen e.V.
Ärztliche Gemeinschaftseinrichtung
Gymnasiumstraße 18–20
63654 Büdingen
Tel.: +49 6042 882-209
a.schuster@buedingen-dent.de
www.buedingen-dent.de
www.meine-idee-voraus.de

GUM® PerioBalance®



Das Nahrungsergänzungsmittel für das Zahnfleisch

- Durch die probiotische Wirkungsweise wird das Gleichgewicht der oralen Mikroflora wieder hergestellt und dadurch die natürlichen Abwehrmechanismen des Mundes gestärkt.
- Enthält Lactobacillus reuteri Prodentis®, die patentierte Kombination von zwei Bakterienstämmen vom Lactobacillus reuteri.¹
- Geeignet für Patienten mit chronischer Parodontitis und immer wieder auftretender Gingivitis.
- Als Ergänzung zu Scaling und Root Planing während der Erhaltungsphase bei der Parodontalbehandlung.^{2,3}
- Um den Nutzen professioneller Zahnreinigung langfristig zu erhalten.

Mehr Produktinformationen unter:
www.GUM-professionell.de



¹ L. reuteri AT CC 55730 und L. reuteri AT CC PTA 5289
² Teughels W et al. Clinical and microbiological effects of Lactobacillus reuteri probiotics in the treatment of chronic periodontitis: a randomized placebo-controlled study. J Clin Periodontol 2013
³ Vivekananda et al. Effect of the probiotic Lactobacilli reuteri (Prodentis) in the management of periodontal disease: a preliminary randomized clinical trial. J Oral Microbiol 2010, 2:5344



SUNSTAR

Sunstar Deutschland GmbH
Telefon Apotheke: +49 7673 885 10833
Telefon Zahnarzt: +49 7673 885 10855
service@de.sunstar.com - www.GUM-professionell.de