

## Ab jetzt geht es aufwärts!

Gabi Schäfer

Wer in diesem auslaufenden Jahr meine Artikel zum Thema Wirtschaftlichkeitsprüfung verfolgt hat, kann leicht den Eindruck gewinnen, dass die Kassenzahnheilkunde ein schwieriges Feld ist, in dem ein Zahnarzt nur verlieren kann.



Sicher ist es so, dass die Richtlinien die Abrechnungsfähigkeit von erbrachten Leistungen streng regulieren und viele Zahnärzte diese Richtlinien aus Unwissenheit verletzen und sich so einem erheblichen Regressrisiko aussetzen. Aber in den Richtlinien werden nicht nur Abrechnungsmöglichkeiten eingeschränkt, sondern es wird auch die Erbringung von Folgeleistungen gefordert.

Das einfachste Beispiel ist die Eingangsröntgenaufnahme bei einer Wurzelbehandlung, die für die Entscheidung benötigt wird, ob bei diesem Zahn überhaupt eine Wurzelbehandlung zulasten der Kasse durchgeführt werden darf. Ebenso wird die Abschlussaufnahme nach einer Wurzelfüllung von den Richtlinien zwingend gefordert.

Aber die KC-Richtlinie 8 fordert noch mehr: nämlich eine regelmäßige röntgenologische Kontrolle NACH einer durchgeführten Wurzelbehandlung. Solche Leistungen werden jedoch von den meisten Praxen NICHT erbracht.

In meinem Seminar „Meins bleibt meins!“ stelle ich eine ganze Liste solcher Positionen vor.

Nachstehend eine kleine Auswahl:

- Röntgenologische Kontrolle VOR Überkronung von Zähnen

- Röntgenaufnahmen VOR chirurgischen Maßnahmen
- Regelmäßige Kontrollen (ggfs. PZR) nach abgeschlossener PAR
- Regelmäßige Sensibilitätsprüfungen nach Cp/P
- usw.

Natürlich kommt von den Seminarteilnehmern immer der Einwand „An was alles soll ich sonst noch denken?“. Sicherlich wäre es eine Überforderung, müsste man bei jedem Patiententermin die Behandlungen der letzten Jahre durchforsten, um die nach Richtlinien geforderten Folgeleistungen zu ermitteln.

Da fast jede Praxis heutzutage per EDV mit der KZV abrechnet und alle Leistungen digital erfasst sind, kann man diese Aufgabe einem intelligenten Programm übertragen, und der Behandler muss dann nur noch konsequent diese Informationen umsetzen.

Von uns durchgeführte Untersuchungen haben gezeigt, dass in einer Praxis mittlerer Größe pro Tag und Behandler etwa 250 Punkte aus Leistungen anfallen, die nach den Richtlinien gefordert sind – jedoch nicht erbracht werden. Rechnet man diesen Betrag auf das Jahr hoch, so ergibt sich eine stattliche Summe von 45.000 Euro!

Da braucht man die Abrechnung nun wirklich nicht mehr mit dem „BEMA-Streuer“ aufzupeppen!

Wer es also schafft, in dem oben beschriebenen Sinne umzudenken und die Richtlinien POSITIV umzusetzen, wird nicht nur Wirtschaftlichkeitsprüfungen schadlos überstehen, sondern auch sein Einkommen und seine Behandlungsqualität verbessern.

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 Partner von DENSPLY IMPLANTS

DentiCheck Aktives Bewertungsmanagement. Gutes Online-Image.

Mehr zu dieser Thematik – insbesondere die Frühjahrstermine des Seminars „Meins bleibt meins“ – findet man im Internet unter [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)



Gabi Schäfer  
Infos zur Autorin

## Synadoc AG

Gabi Schäfer  
Münsterberg 11  
4051 Basel, Schweiz  
Tel.: +41 61 2044722  
Fax: 0800 101096133  
[kontakt@synadoc.ch](mailto:kontakt@synadoc.ch)  
[www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)

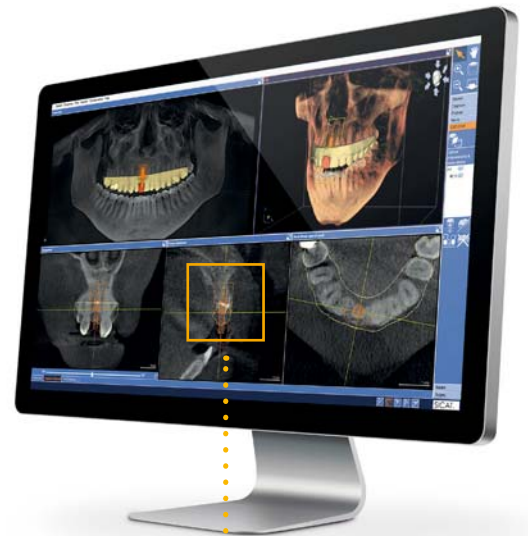


## **MEIN VORSPRUNG AN SICHERHEIT – JEDER FALL ZÄHLT**

Vertrauen bringt Erfolg. Deshalb sichert SICAT Implant Ihren Praxis-Workflow für Diagnose, Planung und Umsetzung implantologischer Therapien ab. Mit intuitiver Software für 3D-Daten aller DVT- und CT-Systeme. Und mit den voll digital gefertigten SICAT **OPTIGUIDE** Bohrschablonen, dem schnellsten und direktesten Weg zur Insertion. Garantierte Genauigkeit erhalten Sie damit zu einem Preis von 190 Euro pauschal für beliebig viele Pilotbohrungen. **MAKE EVERY CASE COUNT.**

Lernen Sie SICAT Implant jetzt kennen – den Workflow des Innovationsführers! Besuchen Sie uns im Netz für weitere Informationen:

[WWW.SICAT.DE](http://WWW.SICAT.DE)



# SICAT.

a **Sirona** company