

Mehr Honorar und weniger Ärger

Abrechnung von Alternativplanungen bringt Ihrer Praxis einen Honorarvorteil von bis zu 1.000 Euro. Von Claudia Davidenko, Potsdam.



GOZ-Nr. 0030: Aufstellung eines schriftlichen Heil- und Kostenplans nach Befundaufnahme und gegebenenfalls Auswertung von Modellen:

200 Punkte –
bei Faktor 2,3 = 25,87 Euro

Erstellen Sie einen HKP, erbringen Sie damit eine Leistung, die Sie auch abrechnen dürfen. Wenn Sie mehrere Pläne erstellen, dürfen Sie diese natürlich auch abrechnen. Aus zahnärztlicher Sicht logisch. Doch die Versicherungen sind nicht immer einverstanden.

Damit Sie nicht postwendend eine Erstattungsablehnung erhalten, kennzeichnen Sie Ihre Rechnung von Anbeginn. Schreiben Sie in diese als Bemerkung einfach hinzu „Alternativplanung“. Das Gleiche gilt für HKPs unterschiedlicher Behandlungen. Hier vermer-

ken Sie: „Behandlungsplanung – PAR“ oder „Behandlungsplanung – ZE“. Dann erkennen die Erstattungsstellen und auch Ihr Patient direkt, dass es mehrere Behandlungspläne gegeben hat.

Honorarvorteil bis zu 1.000 Euro

Sie erstellen im Monat bei zwei Privatpatienten mindestens zwei Behandlungspläne nach GOZ-Nr. 0030. Pro HKP bekommen Sie ein Honorar von 25,87 Euro beim 2,3-fachen Faktor. Für den Plan, welchen Sie sonst nicht berechnet haben, macht das ebenfalls 25,87 Euro aus. Berechnen Sie im Jahr (42 Kalender-Arbeitswochen) auch die Zweit- bzw. Alternativplanung, dann bekommen Sie mindestens 1.086,54 Euro zusätzlich.

Noch mehr Honorartipps

In dem neuen Fachinformationsdienst „BEMA & GOZ aktuell“ können Sie von praxiserprobten

Formulierungshilfen, zeitsparenden Abrechnungsübersichten, vorformulierten Erstattungsschreiben, konkreten Honorarvorteilen und Beispielrechnungen direkt aus dem Praxisalltag profitieren.

Im „BEMA & GOZ aktuell“ wird kurz und kompakt gezeigt:

- wie Honorarverluste konsequent vermieden werden können,
- wo Abrechnungsfallen lauern,
- wie durch die richtige Dokumentation Abrechnungskürzungen vorgebeugt werden können.

Machen Sie den 30-Tage-Test: Sichern Sie sich jetzt Ihr gratis Probeexemplar. Weitere Informationen gibt es unter www.bema-goz-aktuell.de.

BEMA & GOZ aktuell

Theodor-Heuss-Straße 2–4

53177 Bonn

Tel.: 0228 9550130

E-Mail: redaktion@bema-goz-aktuell.de

Im Rahmen von Abrechnungscoachings stelle ich immer wieder fest: Viele Zahnärzte planen nebeneinander unterschiedliche prothetische Versorgungssituationen. Es werden zwei bis drei Behandlungspläne erstellt. Allerdings wird dem Patienten immer nur ein Plan in Rechnung ge-

stellt. Verschonen Sie kein Geld! Berechnen Sie auch Ihre Alternativpläne.

Beispiel: Sie planen zuerst eine PAR-Behandlung und anschließend, zu einem späteren Zeitpunkt, die Versorgung mit Zahnersatz. Dann können Sie die GOZ-Nr. 0030 für jeden dieser Heil- und Kostenpläne (HKP) einmal berechnen.

Produkte ändern sich, Werte bleiben

90 Jahre Dental Technology: SCHEU-DENTAL feiert ein besonderes Jubiläum.



1

Abb. 1: Unternehmensgründung in Hagen (Westf.).



2

Abb. 2: Die Zahnarztpraxis von Rudolf Scheu.

1926 legte Firmengründer und Zahnarzt Rudolf Scheu den Grundstein für SCHEU-DENTAL. Ein Familienunternehmen made in Germany, das heute in der dritten Generation geführt wird. Von Beginn an wird auf eine hohe Produktqualität und Liebe zum Detail Wert gelegt. Für die feinmechanischen Arbeiten von komplexen Konstruktionen braucht es Fingerspitzengefühl und Erfahrung. Viele Teile werden daher bei SCHEU-DENTAL nach wie vor in Handarbeit gefertigt.

CLEAR ALIGNER Schienensystem für eine weitere wichtige Sparte im Unternehmen. Durch kontinuierliche und konsequente Forschungs- und Entwicklungsarbeit gestaltet SCHEU-DENTAL weltweit die Dentaltechnik maßgeblich mit. Schon Firmengründer Rudolf Scheu war es in den 1950er-Jahren ein Anliegen, durch Reisen ins In- und Ausland sowie durch zahlreiche Kontakte sein dentaltechnisches Wissen zu erweitern und stets auf dem aktuellen Stand zu halten, um neue Entwick-

lungen und Trends in die eigenen Produkte einfließen zu lassen.

Zusammenarbeit

Die Iserlohner sind stolz auf das weltweite Vertrauen in ihre wegweisenden Produktideen, die den wachsenden Anforderungen in der Behandlung gerecht werden. In enger Zusammenarbeit mit anerkannten Forschungseinrichtungen und Universitäten entstehen durchdachte Qualitätsprodukte, von der Erforschung verbesserter Kunststoffe, der

Entwicklung von Produkten zur Therapie von schlafbezogenen Atmungsstörungen über das Schienensystem CA® CLEAR ALIGNER und dem Druckformgerät BIOSTAR® bis zum 3-D-Drucker IMPRIMO® 90.

Scannen, 3-D-Planung und Drucken von Arbeitsmodellen, Schienen oder individuellen Abformlöffeln beschreiben den digitalen Workflow in der Kieferorthopädie, der mehr und mehr Einzug in die Praxen und Labore nimmt. „Wir gehören zu den Pionieren dieser Digitalisierung und sind bestens gerüstet für die künftigen Entwicklungen. Unser Ziel ist es, neue Technologien in Form effizienter Arbeitsprozesse nutzbar zu machen“, so Geschäftsführer Christian Scheu.

Als Gründungsmitglied der Initiative OrthoAlliance® engagiert sich SCHEU-DENTAL für die gezielte Weiterentwicklung digitaler Prozesse und Produkte für eine moderne Kieferorthopädie.

Weiterbildung

Mit der SCHEU-ACADEMY bietet das Unternehmen eine Plattform für regelmäßige Weiterbildungen und Schulungen für Zahnmediziner

und -techniker, von CA® CLEAR ALIGNER und TAP® Zertifizierungskursen bis hin zu Tiefzieh-Workshops sowie Kurse, die in die digitale Prozesskette der Kieferorthopädie einführen.

Seit einigen Jahren gehören mit der smile dental GmbH ein Spezialist für Produkte der festsitzenden Kieferorthopädie und mit der CA DIGITAL GmbH ein CAD/CAM-Experte zum Unternehmensnetzwerk. Inzwischen zählen rund 150 Mitarbeiter zur SCHEU-Gruppe.

SCHEU-DENTAL ist eines der wenigen Unternehmen, die noch auf eine aktive Familientradition made in Germany zurückblicken. Mitarbeiter schätzen SCHEU-DENTAL als attraktiven Arbeitgeber in der Region. „Ein hoher Anteil der Belegschaft ist uns seit Jahren treu, teilweise in 3. Generation. Das freut mich sehr und zeigt mir, dass traditionelle Werte nach wie vor Bestand haben und auch Wegbereiter sind für die Anforderungen, die die Zukunft für uns bereithält“, schließt Christian Scheu. ◀

Quelle: SCHEU-DENTAL GmbH

Erstklassiges Portfolio

Produkte der Stunde waren die partielle Klammerprothese und in den 1950er-Jahren der SCHEU-Anker, beide gehören heute nach wie vor zum Sortiment. Die Einführung der BIOSTAR® Tiefziehtechnik Ende der 1960er-Jahre war ein weiterer Meilenstein und setzte Maßstäbe. Heute stellen zahlreiche Dentalprodukte aus den Bereichen Kieferorthopädie, Tiefziehtechnik und zahnärztliche Schlafmedizin in Praxen und Laboren in über 100 Ländern ihre Qualität unter Beweis. Neben dem Einstieg in die Schlafmedizin Ende der 1990er-Jahre sorgt das CA®



3

Abb. 3: SCHEU-DENTAL Iserlohn.



4

