



Gabi Schäfer

# Ich bin nicht im Behandlungszimmer, ich mache nur Abrechnung!

Täglich erhalte ich von Kunden Anfragen, wie denn dieses oder jenes abzurechnen sei. Dabei werden oft Dinge beschrieben, die zunächst für mich fachlich nicht nachvollziehbar sind. Auf meine Rückfragen, was denn nun tatsächlich gemacht wurde, erhalte ich Antworten wie diese: „Ich habe noch mal die Stuhlassistenz befragt, die dabei war – den Doktor sehe ich nur selten ...“



## Gute Idee

Wie man sich vor einer **Honorarrückforderung** in einem Wirtschaftlichkeitsprüfungsverfahren schützen kann?

Einfach Seminar zum Thema „Alternativplanungen/Patientenaufklärung“ besuchen!

Mehr Infos hierzu auf [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)

Es wird also geplant und abgerechnet, ohne dass die für Planung und Abrechnung verantwortliche Person weiß, was für eine Behandlung der Zahnarzt tatsächlich durchführt. Zitat im Original: „Ich bin nicht im Behandlungszimmer, ich mache nur Abrechnung!“. Eine Kundin hatte sich neu niedergelassen – Kenntnisse von Planung und Abrechnung waren nicht vorhanden, und sie war davon überzeugt, dass ihre Mitarbeiterin und das Praxisverwaltungsprogramm alles von alleine machen werden. Die Bedeutung der Befundkürzel auf dem HKP-Formular kannte sie nicht. In der

Onlineschulung zur Synadoc-CD konnte ich ihr vermitteln, dass sie so ihre Praxis nicht erfolgreich betreiben, und nur über die Dokumentation der Behandlungszeiten zusammen mit dem vom Steuerberater ermittelten Praxisstundensatz die Rentabilität der Behandlungen beurteilt werden kann. „Aber ich nehme doch den 3,5-fachen Satz!“ – kommt häufig als Standardantwort.

Analysiert man den Behandlungsablauf mit Befundung, Aufklärung, Dokumentation, Planung von Alternativen, eigentliche Behandlung, Nachsorge, Rechnungslegung und Nachkontrollen, so stellt sich oft heraus, dass mehr Zeit benötigt wurde als bezahlt wird und man als Zahnarzt bestenfalls nur für den Erhalt der Praxis und das Gehalt der Mitarbeiter geschaffert hat. Meistens frage ich vor einer Onlineschulung die Praxis, wie denn der Ablauf bei den ZE-Planungen und Alternativplanungen ist. Manchmal bekomme ich als Antwort: „Wieso? Wir machen nur einen Plan!“.

Ich weise dann immer auf die erste Seite des HKP-Formulars hin – die „Erklärung des Versicherten“ – die da lautet:

*„Ich bin bei der genannten Krankenkasse versichert. Ich bin über Art, Umfang und Kosten der Regel-, der gleich- und andersartigen Versorgung sowie über den voraussichtlichen Herstellungsort beziehungsweise das voraussichtliche Herstellungsland des Zahnersatzes XY aufgeklärt worden und wünsche die Behandlung entsprechend dieses Kostenplanes.“*

Der Patient unterschreibt also, dass er auch über gleich- und andersartige Alternativen und deren Kosten aufgeklärt wurde. „Oh, das machen wir nicht so, das ist zu aufwendig! Drei Pläne rechnen, kostet immens viel Zeit ...“

Und schaut man in diesen Fällen in die Kartei, so steht dort meistens nichts drin, was der Praxis ermöglicht, nachzuweisen, dass sie den gesetzlichen Verpflichtungen zur Aufklärung nachgekommen ist. Dabei ist es doch so einfach, wenn man mit den richtigen Programmen arbeitet. Neulich hörte ich von einer Zahnarzt-Ehefrau, dass sie grundsätzlich drei Alternativen ausrech-

nen und das Bündel Papier dann dem Patienten nach Hause zustellen. Wie soll das bitteschön ohne ein persönliches Gespräch und entsprechendem Anschauungsmaterial funktionieren? 30 Seiten mit dem Nadeldrucker auf Umpapier, denn man muss ja Kosten sparen! Solche Praxen brauchen sich nicht zu wundern, wenn sie nur Regelversorgungen zu Kassensätzen durchführen.

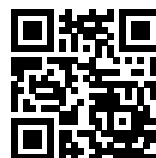
Was können nun die Praxen tun, die sich in meinen Beschreibungen wiederfinden und etwas ändern wollen? Zunächst muss sich der Praxisinhaber in Abrechnungsfragen schulen lassen. Er muss wissen, wie seine Behandlung in erstattungsfähige Gebührensätze umzusetzen ist, und vor allem, wie er sich vor einer Honorarrückforderung in einem Wirtschaftlichkeitsprüfungsverfahren schützen kann. Hierzu biete ich im Herbst wieder Seminare an, zu denen ich diese Praxen herzlich einlade. Und das Thema „Alternativplanungen/Patientenaufklärung“ lässt sich elegant und zeitsparend mit der Synadoc-CD bewältigen, wie ich in einer kostenlosen Onlinepräsentation zeigen kann.

Nähere Informationen zu den aktuellen Veranstaltungen und der Synadoc-CD finden Sie unter [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)

## INFORMATION

### Synadoc AG

Gabi Schäfer  
Münsterberg 11  
4051 Basel, Schweiz  
Tel.: +41 61 5080314  
kontakt@synadoc.ch  
[www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)



Infos zur Autorin



50%  
GRÖßERE  
LINSE  
(12 MM)

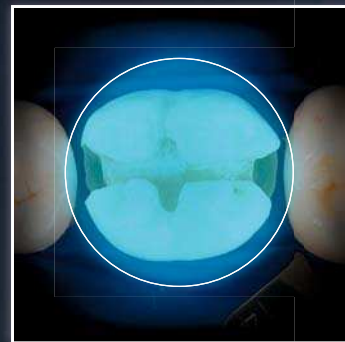
ZWEITE  
ON/OFF  
TASTE

# VALO<sup>®</sup>

## GRAND

LED-POLYMERISATIONSLEUCHE

# DIE NEUE DIMENSION



MIT DEM GRÖßEREN  
AUSLEUCHTBEREICH WIRD EINE  
VOLLSTÄNDIGE MOD-FÜLLUNG  
AUF EINEM 10-MM-MOLAREN  
IN EINEM DURCHGANG  
AUSGEHÄRTET.



Ultradent Products Deutschland

© 2018 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.

40 YEARS  
1978-2018

ULTRADENT  
PRODUCTS, INC.

ULTRADENT.COM/DE