

Gebührenkonforme Abrechnung im Fokus

Ein Beitrag von Janine Schubert, BFS health finance GmbH, Dortmund.

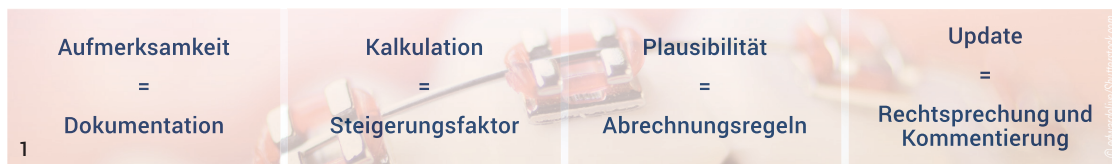


768 abgeschlossene Fälle mit über einer Million Euro Rückforderung für zahnärztliche und kieferorthopädische Leistungen aufgrund von Fehlverhalten in der Abrechnung (bei extrabudgetären Einzelleistungsvergütungen oder Selektivverträgen) in den Jahren 2016 und 2017 – das sind Zahlen aus dem Bericht des GKV-Spitzenverbandes zur Bekämpfung von Fehlverhalten im Gesundheitswesen. Die Zahlen zeigen, wie wichtig eine plausible, vollständige und gebührenkonforme Abrechnung in der zahnärztlichen und kieferorthopädischen Praxis ist.

Abb. 1: Vier essenzielle Abrechnungsfaktoren bei der Privatliquidation. **Abb. 2:** Ungenutztes Honorarpotenzial findet sich häufig in einem dieser fünf Leistungspotenziale. **Tabelle 1:** Abrechnungsbeispiel. **Tabelle 2:** Optimierte Abrechnung des gleichen Beispiels.

Behandeln – Dokumentieren – Abrechnen

Dieser Dreiklang bildet die Brücke zwischen der von den Behandlern erbrachten Leistung und der dazu gehörigen Rechnung. Dabei wird so manches aufgrund einer unvollständigen Dokumentation nicht oder – wie aus den o. g. Zahlen hervorgeht – leider fehlerhaft abgerechnet. Letzteres scheidet nicht selten an der korrekten Umsetzung der kassen- und privat Zahnärztlichen Gebührenordnungen BEMA und GOZ.



Die Gebührenziffern eingetragen. Am Ende des Tages werden diese Eingaben anhand der Tagesstatistik oder Tagesliste kontrolliert und zur Rechnungserstellung freigegeben. Dieser in kieferorthopädischen Praxen übliche Prozess dient der Sicherstellung der Vollständigkeit und Plausibilität bzw. Gebührenkonformität der Abrechnung. Letzteres ist

Hauptleistungen oder Standardbehandlungsmaßnahmen, wie Bögen oder Bänder, vergessen werden, sondern dass Begleitleistungen oder Sichtkontrollen nicht berechnet werden. Bei der Privatliquidation haben sich für eine gebührenkonforme, vollständige und plausible Abrechnung folgende vier Faktoren als essenziell

herausgestellt und die dabei helfen können, Honorarverluste zu vermeiden: Aufmerksamkeit, Kalkulation, Plausibilität und das Update (siehe Abb. 1). Die Punkte Aufmerksamkeit, Plausibilität und im erweiterten



Es liegt auf der Hand, wie anspruchsvoll es ist, fachlich immer auf dem neuesten Stand zu bleiben und in der Hektik des Tages auch die kleinen Abrechnungsniffe zu berücksichtigen. Oftmals hilft dann ein Blick von außen, der aufzeigt, was bei einer guten Behandlung mit effizient gestalteten Prozessen vollumfänglich und gebührenkonform abgerechnet werden kann.

Hilfreiches Instrument – die Dokumentation

Die Dokumentation der Leistungen erfolgt idealerweise direkt im Behandlungszimmer. In einer voll digitalisierten Praxis werden neben den entsprechenden Texten auch bereits

ganz besonders wichtig, denn die fehlende Gebührenkonformität einer Rechnung kann zum Forderungsausfall führen oder Rückforderungsansprüche nach sich ziehen. Gleichzeitig können im Bereich der Privatliquidation Honorarverluste von durchschnittlich 4,5 Prozent im Jahr entstehen, und das sind bei einer kieferorthopädischen Praxis mit einem Privatliquidationsanteil von 300.000 Euro immerhin bis zu 13.500 Euro jährlich.

Erfolgsfaktor Privatliquidation: Sehen und verstehen

Ursächlich für dieses Honorarpotenzial ist nicht, dass operative

herausgestellt und die dabei helfen können, Honorarverluste zu vermeiden: Aufmerksamkeit, Kalkulation, Plausibilität und das Update (siehe Abb. 1). Die Punkte Aufmerksamkeit, Plausibilität und im erweiterten

„Eine fehlerhafte Abrechnung scheitert nicht selten an der korrekten Umsetzung von BEMA und GOZ.“

Sinne auch die Kalkulation treffen in der Regel auf jeden Patientenfall zu. Wird einer dieser Faktoren nicht oder nur unzureichend beachtet, findet sich ungenutztes Honorarpotenzial häufig in einem dieser fünf Leistungsbereiche: Begleitleistungen, Mehrfachberechnungen, Sichtkontrollen, Beratungen und Untersuchungen sowie Chairside-Leistungen (Abb. 2).

regeln regelmäßig vorkommender Behandlungen im Rahmen von Teamsitzungen zu besprechen und Dokumentationsregeln aufzustellen. Regelmäßige Coachings können zudem helfen, die Fachkenntnisse des gesamten Praxisteam aktuell zu halten und weiter auszubauen.

Zahn/Gebiet	Leistungsbeschreibung	Anzahl/GOZ-Nr.
	Beratung	1 x Ä1
UK	Symptombezogene Untersuchung	1 x Ä5
OK, UK	Eingliederung eines ungeteilten Bogens, alle Zahngruppen umfassend, je Kiefer	2x 6150
31,41	Entfernung eines Klebebrackets einschließlich Polieren und gegebenenfalls Versiegelung des Zahnes	2x 6110
31,41	Eingliederung eines Klebebrackets zur Aufnahme orthodontischer Hilfsmittel	2x 6100

Tab. 1

Zahn/Gebiet	Leistungsbeschreibung	Anzahl/GOZ-Nr.
	Beratung	1 x Ä1
UK	Symptombezogene Untersuchung	1 x Ä5
OK, UK	Wiederanbringung einer gelösten Apparatur oder kleine Änderungen, teilweise Erneuerung von Schienen oder Stützapparaten – auch Entfernung von Schienen oder Stützapparaten, je Kiefer	2x Ä2702
OK, UK	Eingliederung eines ungeteilten Bogens, alle Zahngruppen umfassend, je Kiefer	2x 6150
31,41	Entfernung eine Klebebrackets einschließlich Polieren und gegebenenfalls Versiegelung des Zahnes	2x 6110
31,41	Eingliederung eines Klebebrackets zur Aufnahme orthodontischer Hilfsmittel	2x 6100
31,41	Adhäsive Befestigung	2x 2197

Tab. 2

Hinweis

Autorin Janine Schubert befasst sich in dem von der Frielingsdorf Akademie angebotenen, einwöchigen Fortbildungsgang mit IHK-Zertifikat „MVZ-Geschäftsführer/in (IHK) – Zahnmedizin“ intensiv mit dem Thema „Gebührenkonforme Abrechnung“.

kontakt



Janine Schubert
BFS health finance GmbH
Hülshof 24
44369 Dortmund
Tel.: 0800 4473254
Fax: 0231 945362-888
janine.schubert@meinebfs.de
www.meinebfs.de

Abrechnungsbeispiel

Dokumentation
Beratung, symptombezogene Untersuchung, OK- und UK-Bögen neu eingegliedert, Bracket 31 und 41 umpositioniert und neu geklebt.

Abrechnung
Hierfür erfolgte die in Tabelle 1 dargestellte Abrechnung. Diese hätte gemäß der Beschreibung der erbrachten Leistungen optimiert werden können, indem die in Tabelle 2 aufgeführten Positionen zur Abrechnung gekommen wären. Bei zugrunde gelegtem Mittelwert (Faktor 2,3) wurde im ersten Beispiel (Tab. 1) aufgrund der fehlenden Berücksich-

iTero

„Hallo, ich bin
iTero Element 2
und ich mache
Innovation sichtbar“

Mein modernes Scansystem optimiert Ihre digitalen Abläufe mit hoher Rechenleistung und einem HD Breitbildschirm, um ein wunderschönes Lächeln zu erzielen.*

- > Entdecken Sie beide Modelle auf [iTero.com](https://www.itero.com) oder rufen Sie uns noch heute unter 0800 2524990 für Deutschland oder 0800 292211 für Österreich an!



„Hallo, ich bin
iTero Element Flex
und ich folge Ihnen überall hin“

Mein portables System bietet den Komfort des mobilen Scannens und den Betrieb auf kleinstem Raum.*

**Eine Marke. Zwei leistungsstarke Optionen,
mit denen Sie Ihren digitalen Workflow
optimieren.**



*iTero Element 2 und iTero Element Flex sind zurzeit nicht in allen Ländern erhältlich. iTero Element Flex wird für die Verwendung mit zertifizierten Laptops empfohlen, die separat erworben werden müssen. Bitte kontaktieren Sie Ihren Align Technology Vertreter, um weitere Informationen zu erhalten. Oder schauen Sie sich eine Liste mit zertifizierten Laptops auf iTero.com an.

Invisalign, iTero, iTero Element, das iTero Logo sowie weitere Bezeichnungen sind Marken bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder von Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen; eventuell sind diese Marken bzw. Dienstleistungsmarken in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen. ©2019 Align Technology BV. Alle Rechte vorbehalten. Arlandaweg 161, 1043 HS Amsterdam, Niederlande T16146-03 Rev. A