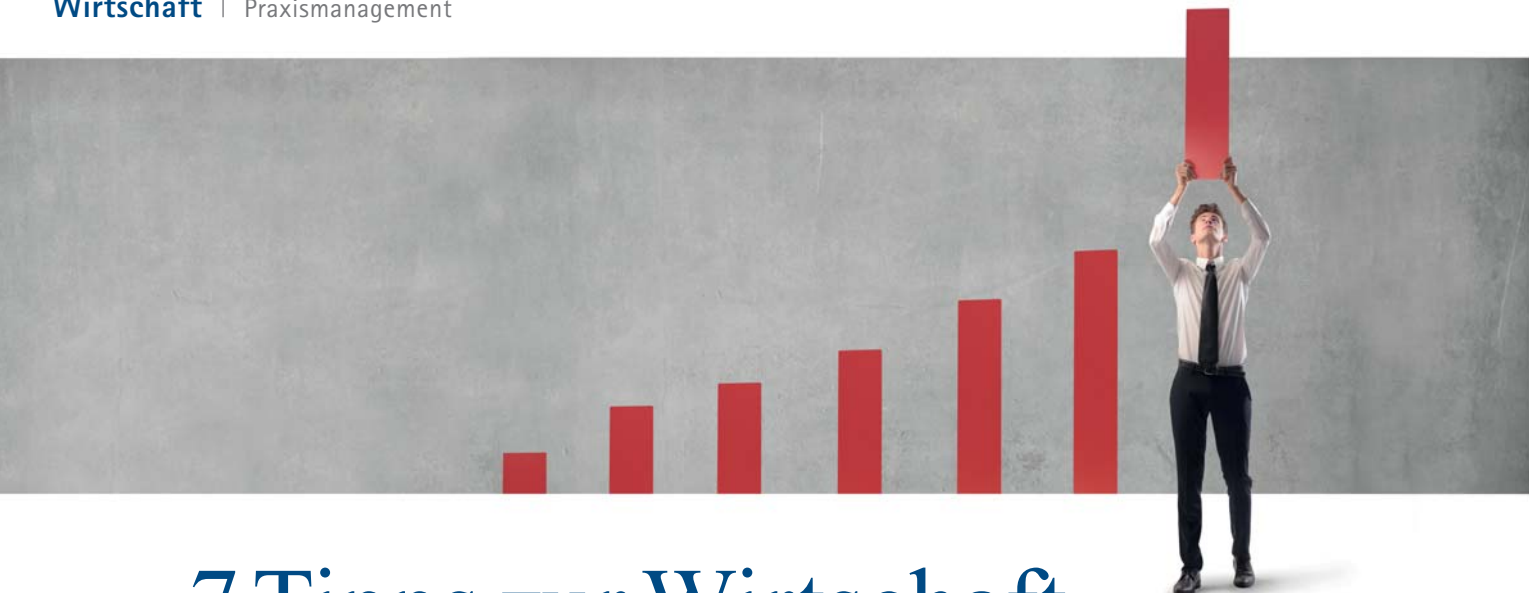




7 Tipps zur Wirtschaftlichkeitserhöhung Ihrer Praxis

| Judith Kressebuch

Zahnärzte müssen heutzutage nicht nur fachlich erstklassig sein, auch als Unternehmer sind sie gefordert. Was Zahnärzte dabei beachten sollten, um den wirtschaftlichen Erfolg ihrer Praxis zu steigern, zeigt nun der folgende Beitrag.

Der zunehmende Konkurrenzkampf zwischen Zahnärzten führt dazu, dass jeder Praxisinhaber gut beraten ist, stärker als bisher üblich unternehmerisch zu denken und zu handeln. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass dies leider längst nicht selbstverständlich ist. Die gute Nachricht: Mit einfachen Maßnahmen kann jeder Zahnarzt dafür sorgen, dass sich die Rentabilität seiner Praxis verbessert.

Tipp 1: Bieten Sie Patienten höherwertige Leistungen an!

Immer mehr Menschen ist es wichtig, dass ihre Zähne nicht nur gesund sind, sondern dass ihr Gebiss ebenfalls gut aussieht. Auch viele GKV-Patienten möchten daher die Möglichkeiten der modernen Zahnmedizin in Anspruch nehmen – selbst wenn sie diese Leistungen (teils) selbst zahlen müssen. Zahnärzte sollten diesem Bedürfnis gerecht werden. So zeigt die Erfahrung, dass Patienten höherwertige Leistungen eher in Anspruch nehmen, wenn

der Zahnarzt selbst sie über moderne und ästhetische Behandlungsmöglichkeiten informiert.

Tipp 2: Machen Sie aus GKV-Versicherten Privatpatienten!

Ganz klar: Privatpatienten sind wirtschaftlich betrachtet lukrativer als GKV-Versicherte. Um auch bei GKV-Patienten privat Zahnärztliche Leistungen durchführen zu können, 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 Vereinbarung muss ausweisen, dass die geplante Behandlung nicht Bestandteil des Leistungskatalogs der gesetzlichen Krankenversicherung ist, weit über das Maß der ausreichenden, zweckmäßigen und wirtschaftlichen Versorgung hinausgeht (§§ 12, 70 SGBV), nicht den Richtlinien des

Gemeinsamen Bundesausschusses für eine ausreichende, zweckmäßige und wirtschaftliche vertrags Zahnärztliche 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 3: Kalkulieren Sie Ihre Leistung auf Basis eines Stundensatzes!

Ein Schlüsselfaktor dafür, dass eine Praxis wirtschaftlich vernünftig geführt wird, ist die Berechnung und Anwendung eines exakt kalkulierten Stundensatzes. Ein stark vereinfachtes Schema zeigt, wie die Berechnung des Stundensatzes erfolgt. Angenommen, die Praxiskosten liegen ohne Fremdlabor bei 170.000 EUR p.a. und der Praxisinhaber wünscht sich einen Jahresgewinn von 130.000 EUR. Dividiert er diesen Wert durch seine Jahresbehandlungsstunden, zum Beispiel 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, solange die Kostenstruktur unverändert bleibt.

Tipp 4: Schließen Sie mehr Honorarvereinbarungen ab!

Man kann es nicht oft genug wiederholen. Viele Zahnärzte versäumen es, das Potenzial von Honorarvereinbarungen nach GOZ § 2 Abs. 1, 2 und 3 optimal zu nutzen. Dazu muss der Zahnarzt seinem Patienten vor Beginn der Behandlung einen Heil- und Kostenplan erstellen, ihn aufklären und gegebenenfalls eine Honorarvereinbarung abschließen. Grundlage hierfür sollte der ermittelte Stundensatz der Praxis sein (vgl. Tipp 3). Auch beim Ansatz der Gebührenfaktoren sollte dieser Stundensatz immer berücksichtigt werden.

Tipp 5: Begründen Sie die Abrechnung höherer Faktoren!

Zahnärzte sollten häufiger einen 3,5-fachen Faktor ansetzen. Allerdings müssen sie das sehr gut begründen, um Abrechnungsärger zu vermeiden. Wichtig zu wissen: Kostenträger dürfen Honorare nicht einfach kürzen. Dies ist nur zulässig, wenn ein einwandfreies zahnärztliches Gutachten dies rechtfertigt. Willkürliche Kürzungen sind unzulässig. Praxisinhaber sollten in diesem Fall sofort widersprechen. Eine fundierte Begründung, weshalb ein höherer Faktor angesetzt wurde, reicht in der Regel.

Tipp 5: Rechnen Sie bei Bedarf analog ab!

Viele neue Verfahren und Therapien sowie bestimmte Leistungen sind in der GOZ 2012 nicht enthalten. Diese Leistungen können und sollten daher gemäß § 6 Abs. 1 GOZ analog, entsprechend einer nach Art-, Kosten- und Zeitaufwand gleichwertigen Leistung des Gebührenverzeichnisses, berechnet werden. Voraussetzung für die Analogabrechnung ist lediglich, dass die erbrachte Leistung weder Bestandteil noch eine besondere Ausführung einer anderen, ebenfalls berechneten Leistung ist (vgl. GOZ 2012 § 4 Abs. 2). Lehnt ein Erstatte die Kostenüber-

nahme trotzdem ab, sollte der Praxisinhaber mit Verweis auf den § 6 GOZ sofort widersprechen.

Tipp 6: Bieten Sie Ihren Patienten Ratenzahlungen an!

Wie erwähnt, steigt die Zahl der Patienten, die höherwertige Leistungen wünschen und bereit sind, diese selbst zu zahlen. Viele nehmen dazu gern Finanzierungsmöglichkeiten in Anspruch. Die Finanzierung und Überwachung des Zahlungseingangs kann über ein zahnärztliches Honorarzentrum erfolgen. Hier haben Patienten oft die Möglichkeit, Ratenzahlungspläne mit bis zu sechs kostenfreien Monatsraten abzuschließen. Aber auch Finanzierungspläne über einen längeren Zeitraum, oft bis zu 48 Monate, werden von Patienten gerne gewählt.

Tipp 7: Optimieren Sie Ihr Praxismanagement

Die Formel ist einfach: Je besser die internen Abläufe, desto effizienter und effektiver die Praxis. Es zahlt sich also aus, wenn Abläufe systematisch hinterfragt, Standards überprüft und Behandlungen sorgfältig dokumentiert werden. Auf diese Weise lassen sich sukzessive die Praxisorganisation und der Patientenservice optimieren. In der Folge sinken die Praxiskosten, zugleich steigen die Behandlungsqualität – und die Wirtschaftlichkeit.



Judith Kressebuch
Infos zur Autorin



büdingen dent
Infos zum Unternehmen

kontakt.

Judith Kressebuch

Zahnärztliches Honorarzentrum
büdingendent
Ärztliche VerrechnungsStelle
Büdingen e.V.
Ärztliche Gemeinschaftseinrichtung
Gymnasiumstraße 18–20
63654 Büdingen
Tel.: 06042 882446
j.kressebuch@buedingen-dent.de
www.buedingen-dent.de



GUM® Original White

Exklusiv in
Zahnarztpraxen
und Apotheken



Für natürlich weiße Zähne.

- Reinigungsaktive Mikrookieselerdeperlen für sanfte Entfernung von Verfärbungen.
- Mit einzigartigem StainClear-System für schonende Auflösung von Verfärbungen.
- Kräftigung des Zahnfleisches mit Provitamin B5, Vitamin E und Allantoin.
- Besonders empfehlenswert nach der PZR.

Mehr Produktinformationen unter:
www.GUM-professionell.de



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