

1/4 Relevanz für Praxen

Die Vereinbarung einer von der GOZ abweichenden Gebührenhöhe gemäß § 2 Abs. 1 und 2 GOZ sollte heute für Zahnarztpraxen kein Ausnahmefall mehr sein, sondern als notwendiges Instrument angewandt werden, um wirtschaftlich arbeiten zu können. Wichtig ist hierbei die Einhaltung aller rechtlichen Vorgaben in Verbindung mit einer transparenten Kommunikation gegenüber dem Patienten.

Notwendiges
Instrument

Wirtschaftlich kalkulieren

Eine moderne Zahnarztpraxis ist ein medizinisches Dienstleistungsunternehmen mit hohen Anforderungen an Ausstattung, Hygiene, Digitalisierung und Personal. Der damit verbundene betriebswirtschaftliche Aufwand ist erheblich – und lässt sich über den Gebührenrahmen gemäß § 5 Abs. 1 GOZ („Die Höhe der einzelnen Gebühr bemisst sich nach dem Einfachen bis Dreieinhalbfachen des Gebührensatzes“) nicht immer ausreichend abdecken.

Praxisbeispiel

Eine Praxis möchte eine hochwertige keramische Inlayversorgung anbieten. Der GOZ-Satz beim 2,3-fachen Faktor führt dabei zu einer wirtschaftlichen Unterdeckung. Um den kalkulatorischen Stundensatz zu erzielen, also um wirtschaftlich arbeiten zu können, muss die Hauptleistung mit dem 5,0-fachen Faktor* abgerechnet werden – das ist möglich: nach schriftlicher, individueller Vereinbarung mit dem Patienten gemäß § 2 Abs. 1 GOZ.

Honorare kalkulieren

Der § 2 GOZ erlaubt keine Veränderung von Punktwert oder Punktzahl, aber er erlaubt eine von der GOZ abweichende Gebührenhöhe durch Überschreiten des 3,5-fachen Faktors, sofern dies im Vorfeld schriftlich vereinbart wird. Die Praxis kann also betriebswirtschaftlich sinnvolle Honorare kalkulieren – allerdings nur, wenn die formalen Voraussetzungen konsequent eingehalten werden.

Über Geld reden – der kommunikative Aspekt**Eigenanteile ansprechen**

Viele Zahnärzte und Praxisteams empfinden es als unangenehm, mit (privat) Versicherten über Geld zu sprechen. Dabei ist es essenziell, frühzeitig und offen über mögliche Eigenanteile aufzuklären, insbesondere wenn ein höherer Steigerungssatz vereinbart wird oder die Erstattung durch die Versicherung unsicher ist.

* Es handelt sich um eine Beispiel-Kalkulation, die im Hinblick auf die eigene Praxis ggf. nicht 1:1 übernommen werden kann bzw. muss.

Praxisbeispiel

Eine Privatpatientin erhält einen Kostenvoranschlag für eine implantatgetragene Versorgung. Die Praxis erläutert im Gespräch, dass einzelne Leistungen über den Gebührenrahmen hinausgehen, und bittet um Unterzeichnung der Vereinbarung einer von der GOZ abweichenden Gebührenhöhe. Dabei wird offen angesprochen, dass die private Krankenversicherung den Rechnungsbetrag möglicherweise nicht vollständig übernehmen wird. Der Patientin wird empfohlen, den Kostenvoranschlag bei ihrer privaten Versicherung einzureichen, um im Vorfeld Klarheit über den verbleibenden Eigenanteil zu haben.

Eine klare und empathische Kommunikation fördert das Verständnis, baut Vertrauen auf und verhindert spätere Konflikte. Der Hinweis, dass Arzt und Versicherung unterschiedliche Maßstäbe anlegen dürfen, ist dabei zentral: „Die Rechnung orientiert sich an der Behandlung – die Erstattung an Ihrem Versicherungsvertrag.“

Kommunikation schafft Vertrauen

Formale Voraussetzungen – rechtssicher handeln

Damit die Vereinbarung nach § 2 Abs. 1 GOZ wirksam ist, müssen alle Anforderungen aus Abs. 2 erfüllt sein. Eine formale oder zeitliche Nachlässigkeit kann zur Unwirksamkeit der Vereinbarung führen – mit der Folge, dass die Vereinbarung ungültig ist.

Anforderungen