

Wegweiser

Gesamtinhalt

Vorwort

Autorenverzeichnis

Informationen zum Download

- 1 Einleitung**
 - 1/1 Inhalt
 - 1/2 Einführung
 - 1/3 Die Ausgangslage
 - 1/4 Relevanz für Praxen
- 2 Die Gebührenordnung für Zahnärzte**
 - 2/1 Inhalt
 - 2/2 Einführung
 - 2/3 GOZ-Paragraphenteil
 - 2/4 GOZ-Punktwert
 - 2/5 Warum § 2 GOZ immer wichtiger wird
- 3 Der gesetzlich krankenversicherte Patient**
 - 3/1 Inhalt
 - 3/2 Einführung
 - 3/3 Wirtschaftlichkeitsgebot
 - 3/4 Wirtschaftliche Informationspflicht
 - 3/5 Zuzahlungsleistungen für GKV-Versicherte
 - 3/6 Kostenerstattung
 - 3/7 Loslösung vom Kassenvertrag
 - 3/8 Zusatzleistungen für GKV-Versicherte
 - 3/9 Verlangensleistungen gemäß § 2 Abs. 3 GOZ

4 Wirtschaftliche Bedeutung abweichender Vereinbarungen

- 4/1 Inhalt
- 4/2 Einführung
- 4/3 Kalkulation in der Zahnarztpraxis
- 4/4 Wirtschaftlichkeitsanalyse einzelner GOZ-Leistungen
- 4/5 Vergleich zwischen BEMA und GOZ

5 Umsetzung in der Praxis

- 5/1 Inhalt
- 5/2 Einführung
- 5/3 Kommunikation – über Geld sprechen
- 5/4 Patientenrechtegesetz
- 5/5 Musterformulare und Textbausteine

6 Die Begründungspflicht

- 6/1 Inhalt
- 6/2 Entbindung von der Begründungspflicht
- 6/3 Begründung – ja oder nein?
- 6/4 Begründungstexte
- 6/5 Patientenbezogene Begründungen

7 Erstattungsfähigkeit ≠ Abrechenbarkeit

- 7/1 Inhalt
- 7/2 Einführung
- 7/3 Kommunikationsstrategien
- 7/4 Umgang mit kostenerstattenden Stellen
- 7/5 Umgang mit Patientenbeschwerden
- 7/6 Checklisten und Mustertexte

Vorwort

Die Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) ist die zentrale Grundlage für die private Abrechnung in der Zahnmedizin – und gleichzeitig eine große Herausforderung im wirtschaftlichen Alltag jeder Praxis. Seit der GOZ-Einführung 1988 ist der Punktwert von 5,62 Cent unverändert geblieben. Eine Anpassung an die realen Kosten für Personal, Materialien, Fortbildungen und Infrastruktur blieb leider bis heute aus. In einer Zeit steigender wirtschaftlicher Belastungen bleibt die GOZ damit zum Teil weit hinter dem zurück, was eine moderne, qualitätsorientierte Praxis für eine hochwertige Versorgung ihrer Patienten* benötigt.

Dieses Werk zeigt, warum es deshalb heute wichtiger denn je ist, die Spielräume der GOZ – insbesondere durch die Vereinbarung einer von der GOZ abweichenden Gebührenhöhe nach § 2 Abs. 1 und 2 GOZ – rechtssicher und konsequent zu nutzen. Es vermittelt nicht nur die gesetzlichen Grundlagen und die Systematik der Gebührenordnung, sondern bietet praxisnahe Hilfe zur Kalkulation, Kommunikation und Umsetzung.

Sie erfahren, wie wirtschaftlich sinnvolle Gebührenvereinbarungen in der Praxis gestaltet werden, welche rechtlichen Anforderungen gelten und wie Sie Missverständnisse bei der Erstattung durch private Krankenversicherungen, Zusatzversicherungen oder die Beihilfe vermeiden können. Sie erfahren unter anderem, welche Möglichkeiten die GOZ bietet und was bei ihrer Anwendung in der Praxis zu beachten ist. Dabei wird praxisnah vermittelt, wie eine an Wirtschaftlichkeit orientierte Kalkulation aufgebaut wird, was bei der Vereinbarung einer von der GOZ abweichenden Gebührenhöhe formal zu beachten ist und wie eine strategische Kommunikation mit Patienten und erstattenden Stellen gelingt.

* Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers verzichtet und stattdessen die männliche Form verwendet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Auch der Umgang mit schwierigen Situationen – etwa Patientenbeschwerden oder Erstattungsschwierigkeiten – wird realitätsnah dargestellt. Sie erhalten konkrete Argumentationshilfen, Checklisten, Muster-texte sowie Empfehlungen zum Umgang mit typischen Rückfragen und Kürzungen. Dabei wird klar zwischen korrekter Abrechnung und der Erstattung durch Dritte unterschieden.

Dieses Werk möchte Ihnen als strukturierter Begleiter dienen, um die GOZ richtig zu verstehen und sie als gestaltbares Instrument wirtschaftlich erfolgreicher Zahnmedizin zu nutzen.

Ich hoffe, dass dieses Buch Ihnen wertvolle Impulse liefert und Sie dabei unterstützt, die GOZ effizient, rechtssicher und wirtschaftlich anzuwenden.

Viel Erfolg bei der Umsetzung,
Beate Kirch

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.

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

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

Checkliste: Vorbereitung auf Erstattungsprobleme

7/6.2 Checkliste: Vorbereitung auf Erstattungsprobleme (z. B. Kürzung, Teiblehnung)

- ☒ Liegt eine ablehnende Stellungnahme der Versicherung schriftlich vor? (Nur so kann geprüft werden, worum es eigentlich geht.)
- ☒ Wurde der Patient bereits bei der Planung darauf hingewiesen, dass ggf. nicht alle Leistungen voll erstattet werden?
- ☒ Gibt es eine schriftliche Dokumentation (KVA, Honorarvereinbarung, Aufklärungsblatt)?
- ☒ Kann ein Erstattungsservice (Factoringgesellschaft) involviert werden?

➔ Die Vorlage „Checkliste: Vorbereitung auf Erstattungsprobleme“ steht Ihnen als Download zur Verfügung.

