

September Newsletter 2023

#wirliebenabrechnung #wirliebensoftware #wirliebenkennzahlen
#wirliabennetzwerken

Folgen Sie uns auf [Instagram](#). Hier erfahren Sie noch mehr Abrechnungstipps.



#wirliebenabrechnung

BEMA 19

Schutz eines beschliffenen Zahnes und Sicherung der Kauffunktion durch eine provisorische Krone oder provisorischer Ersatz eines fehlenden Zahnes durch ein Brückenglied

GOZ 2270

Provisorium im direkten Verfahren mit Abformung, je Zahn oder Implantat, einschließlich Entfernung

In 9 von 10 Abrechnungskonzepten erleben wir, dass Zahnarztpraxen die BEMA 19 beim GKV Patienten als Provisorium planen und abrechnen. Bei genauerem Hinterfragen wie denn das Provisorium hergestellt wird, stellt sich dar, dass das Provisorium doch individuell charakterisiert, ggf. auch hochglanzpoliert wird. Also deutlich über das Maß eines ausreichend, wirtschaftlich und zweckmäßig hergestellten Provisoriums.

Wenn dem so ist, empfehlen wir die GOZ 2270 zu planen und abzurechnen.

Dabei sollte nicht vergessen werden, dass in dem Zuge auch Chairsideleistungen nach §9 GOZ anfallen.

Unter anderem können das sein:

- BEB XXXX Zusätzliche Hochglanzpolitur nach Fertigstellung
- BEB XXXX Individuell charakterisieren
- BEB XXXX Lackierung und Licht-/Ofenaushärtung nach Fertigstellung

Die Berechnung der Chairsideleistungen erfolgt nach Zeitaufwand und Stundensatz.

Des weiteren gab es zum Provisorium an sich interessante Beschlüsse des Beratungsforums für Gebührenordnungsfragen:

Beschluss Nr. 16 Beratungsforum für Gebührenordnungsfragen:

Die **Wiedereingliederung (inklusive Säuberung, ggf. Wiederanpassung) andernorts angefertigter direkter oder laborgefertigter Provisorien ist analog zu berechnen**. Aus grundsätzlichen Erwägungen empfiehlt die Bundeszahnärztekammer keine konkrete Analoggebühr.

Beschluss Nr. 51 Beratungsforum für Gebührenordnungsfragen:

Die **Wiederherstellung der Funktion eines direkten Provisoriums mit Abformung** ist in der GOZ nicht beschrieben und ist daher gemäß § 6 Abs. 1 GOZ analog zu berechnen. Aus grundsätzlichen Erwägungen empfiehlt die Bundeszahnärztekammer keine konkrete Analoggebühr.

Sie wünschen ein
Abrechnungskonzept?

#wirliebensoftware

Behandlung in Therapieschritten

Gemäß ZE Richtlinie 10 hat der Versorgung mit Zahnersatz, Zahnkronen und Suprakonstruktionen die Erhebung des Gesamtbefundes des Gebisses und dessen Dokumentation im Heil- und Kostenplan voranzugehen. Die Versorgung hat die Wiederherstellung der Kauffunktion im Sinne einer **Gesamtplanung zum Ziel**.

Es ist je Therapieschritt ein eigener Antrag zu erstellen. Es sind aber maximal **4 Therapieschritte** planbar. Es sind zudem sämtliche geplanten Therapieschritte am selben Tag zu beantragen.

Die laufende Nummer des Therapieschritts innerhalb der Gesamtplanung ist anzugeben.

Jeder Therapieschritt kann nach erfolgreicher Versorgung abgerechnet werden und nicht erst nach Beendigung des letzten Therapieschritts.

Damit Ihre Abrechnungskraft eine gute Planung vornehmen kann, ist es besonders wichtig, dass die Zahnärzte und Zahnärztinnen eine **Gesamtplanung mit Angabe der Therapieschritte** bei Beauftragung des Heil- und Kostenplans mitteilen.

Eine Vereinfachung für alle Beteiligten stellt ein guter "ZE Planungs-Zettel" dar, der bestmöglich in der Software integriert ist. Auf diesen kann die Abrechnungskraft zugreifen und hat weniger Rückfragen. Die Pläne werden somit optimal aufgestellt.

Sie benötigen Unterstützung bei der Planung? Dann kontaktieren Sie uns gerne.

Sie wünschen ein
Abrechnungskonzept und eine
bessere Einrichtung Ihrer Software?

#wirliebenkennzahlen

Liquidität

Häufig wird nur vom Umsatz gesprochen. Dieser Wert stellt zwar ein Indikator dar, aber ist nicht aussagekräftig genug. Vereinfacht gesprochen ziehen wir die Kosten vom Umsatz ab und es ergibt sich der Gewinn.

Doch auch der Gewinn sagt immer noch nichts darüber aus, dass ich meine Rechnungen bezahlen kann. Dafür entscheidend ist die Liquidität!
Liquidität geht vor Gewinn!

Liquidität bedeutet, über ausreichend flüssige Mittel zu verfügen, z.B. Geld auf dem Praxiskonto, Festgeld etc., um zahlungsfähig zu sein.

Eine Kennzahl, die Sie ganz einfach selbst ausrechnen können:

Liquidität 1. Grades: Zahlungsmittelbestand*100/kurzfristige Verbindlichkeiten
Diese Kennzahl stellt die kurzfristige Sichtweise dar.

Idealerweise ist diese Kennzahl über 100%, damit Ihnen ausreichend flüssige Mittel zur Verfügung stehen, um die Rechnungen zu bezahlen.

So gibt es eine Vielzahl tiefer gehender Kennzahlen, die wir uns in den nächsten Newslettern anschauen.

Hier geht es zur Analyse Ihrer
Kennzahlen

#wirliebennetzwerken

Prophylaxe

Blog Artikel unseres Netzwerks:

www.smile-professionals.de

Was tun, damit die Prophylaxe läuft?

Pro zahnärztlichem Behandler können in der Regel zwei Prophylaxebehandler beschäftigt werden. Voraussetzung ist, dass 80% der Patienten regelmäßig alle 3-6 Monate zur Zahnreinigung kommen, je nach Risiko. Der Umsatz pro Prophylaxebehandler:in liegt in der Regel bei rund 150.000 Euro pro Jahr oder 14.500 Euro pro Monat. Der Umsatz pro Behandlung liegt im Durchschnitt bei 120 Euro pro Stunde.

Wie kommt ihr auf diese Zahlen?

Drei wichtige Faktoren bestimmen Euren Erfolg:

Kommunikation: Nur wenn Patienten den Nutzen der Prophylaxe verstehen, kommen sie regelmäßig, gerne und ohne Druck zur Zahnreinigung. Die Kommunikation des Nutzens muss in die Behandlung eingebaut werden. Je höher der empfundene Nutzen, desto höher ist auch der Preis, den Patienten bereit sind dafür zu bezahlen.

Organisation: Die Prophylaxebehandler sollten alle nach einem gemeinsamen Standard in Behandlung und Beratung arbeiten. Klare Anweisungen und regelmäßiges Coaching stellen einen hohen Qualitätsstandard sicher. Wertschätzung und faire Bezahlung sind extrem wichtig, damit die Prophylaxebehandler Spaß an der Arbeit haben und in der Praxis bleiben.

Ganz wichtig: Eine Leiterin der Prophylaxe sorgt dafür, dass die Prophylaxe als Profit-Center geführt wird.

Fachkonzept: Damit sind der Ablauf, die dafür verwendeten Produkte und Geräte gemeint. Ein robustes System mit sauber definierten und eingeübten Abläufen hat sich hier bewährt. Die PZR muss gründlich durchgeführt werden und darf „nicht weh tun“. Neben der professionellen Reinigung der Zähne in der Praxis ist es notwendig, die Patienten in die Lage zu versetzen ihre eigenen Zähne zuhause effektiv und atraumatisch zu putzen. Das kann man erlernen und üben.

Fazit: Eine gut funktionierende Prophylaxe ist keine Zauberei, sondern harte Arbeit. Man kann es sich natürlich erleichtern und viel Zeit sparen, indem man einen erprobten Standard in die Praxis integriert.

smilePROFESSIONALS ist ein System zum Aufbau der Prophylaxe in Zahnarztpraxen. In Deutschland arbeiten mehr als 300 Praxen bundesweit mit diesem Know-How. Die Zahlen aus der Einleitung sind echte Zahlen aus mehr als 140 Praxen.

Der Verfasser, Wolfgang Rau ist Gründer und Geschäftsführer von smilePROFESSIONALS.

[Link zu Smile Professionals](#)

dentkonzept GmbH

Postanschrift:
Friedrichstraße 17 C, 61476, Kronberg im Taunus

Büroanschrift:
Katharinenstraße 4, 61476 Kronberg
Tel. 06173-3383-700
info@dentkonzept.net

Partner von Deutschlands großer Kreativspendenstiftung It's for Kids

Diese E-Mail wurde an {{contact.EMAIL}} gesendet.

Sie haben die E-Mail erhalten, weil Sie sich für den Newsletter angemeldet haben.

[Abbestellen](#)

