

Fakten und Empfehlungen

Budgetierung in der Zahnmedizin

Mit diesem Artikel möchten wir Ihnen die wichtigsten Informationen zur aktuellen Budgetierung zusammenfassen und Ihnen Empfehlungen geben, wie Sie Ihre Praxis weiterhin wirtschaftlich erfolgreich führen können.



Wie Sie bereits wissen, hat die Bundesregierung mit dem GKV-Finanzstabilisierungsgesetz die Mittel für zahnärztliche Leistungen ab 2023 durch eine Budgetierung begrenzt. Dies bedeutet eine begrenzte Gesamtvergütung einer Krankenkasse für die vertragszahnärztliche Versorgung.

Ausgenommen von der Budgetierung sind folgende Behandlungsbereiche:

- Individualprophylaxe bei Kinder- und Jugendlichen
- Prophylaxe-Leistungen bei Pflegebedürftigen und Menschen mit Behinderungen
- Parodontologische Leistungen bei Pflegebedürftigen und Menschen mit Behinderungen
- Leistungen im Rahmen der aufsuchenden Versorgung oder von Kooperationsverträgen zwischen stationären Pflegeeinrichtungen
- Zahnersatz.

Trotz medizinischer Notwendigkeit werden einige zahnärztliche Leistungen nicht vergütet. Dies ist immer dann der Fall, wenn das Budget der jeweiligen gesetzlichen Krankenversicherung (Fallzahl x Punkte/Fall) aufgebraucht ist.

BEMA-Ziffer	Leistungsbezeichnung	Punkte
01	Eingehende Untersuchung	18
04	Erhebung Parodontaler Screening-Index	12
107	Entfernen harter Zahnbeläge	16
8	Sensibilitätsprüfung der Zähne, je Sitzung	6
40	Infiltrationsanästhesie	8
12	Besondere Maßnahmen beim Präparieren oder Füllen	10
13c	Präparieren und Füllen mit plastischem Material, 3-flächig	49
Gesamtpunktzahl		119

Betroffen von der Budgetierung sind folgende Leistungen:

- Konservierende und chirurgische Leistungen
 - Parodontologische Leistungen
 - Behandlung von Verletzungen des Gesichtsschädels (Kieferbruch)
 - Behandlung von Kiefergelenkerkrankungen (Aufbissbehelfe).
- Wie schnell die Punkte pro Fall bzw. pro PatientIn im konservierenden, chirurgischen Bereich aufgebraucht sind, sehen Sie in der linken Tabelle. Bei einer Wurzelkanalbehandlung an einem Zahn mit drei Kanälen sieht das Ganze noch viel düsterer aus (rechts). Es wird deutlich, dass eine wirtschaftliche Anpassung zur Sicherung des Praxisbetriebes unumgänglich ist und aktiver Handlungsbedarf besteht.

Auf den folgenden Seiten finden Sie deshalb Strategien und Empfehlungen für die Absicherung Ihres Honorars. »

BEMA-Ziffer	Leistungsbezeichnung	Punkte
Ä1	Beratung eines Kranken, auch fernmündlich	9
8	Sensibilitätsprüfung der Zähne, je Sitzung	6
40	Infiltrationsanästhesie	8
28	Exstirpation der vitalen Pulpa, je Kanal	28 x 3 = 84
32	Aufbereitung des Wurzelkanalsystems, je Kanal	29 x 3 = 87
34	Medikamentöse Einlage	15
Ä925a	Röntgendiagnostik, bis zwei Aufnahmen - Messaufnahme	12
35	Wurzelkanalfüllung, je Kanal	17 x 3 = 51
13a	Präparieren und Füllen mit plastischem Material, 1-flächig - Abschlussfüllung	32
Ä925a	Röntgendiagnostik, bis zwei Aufnahmen - Messaufnahme	12
Gesamtpunktzahl		316

Fotos: lastpresent - stock.adobe.com, KamiPhotos/Gettyimages

18 Strategien und Empfehlungen zur Absicherung Ihrer Honorare

- 1 **Pflegen Sie Ihr Recall-System** – jeder Patient sichert Ihnen mehr Budget.
- 2 Erhöhen Sie Ihre PZR-Quote. Erstellen Sie **Prophylaxe-Konzepte** und verdeutlichen Sie Ihren PatientInnen, wie wichtig Mundgesundheitsaufklärungen und professionelle Zahnreinigungen sind.
- 3 Führen Sie im Anschluss an PZR-Behandlungen eine kurze Kontrolle durch (01 oder Ä1) oder achten Sie darauf, ob eine delegierbare **Kons. Leistung** von der Prophylaxe-Assistentin erbracht wurde.
- 4 **Bestellen Sie Patienten im Folgequartal ein.**
Beispiele:
 - Wird bei einer Füllungstherapie eine direkte Überkappung medizinisch notwendig, bestellen Sie PatientInnen im Folgequartal zur Vitalitätsprüfung ein, um den Vitalitätsstatus des Zahnes weiter zu verfolgen.
 - Wird eine endodontische Behandlung medizinisch notwendig, bestellen Sie PatientInnen im Folgequartal zur Nachsicht und Röntgenkontrolle ein.
 - Wird eine chirurgische Behandlung medizinisch notwendig, bestellen Sie auch hier den Patienten im Folgequartal zur Kontrolle und Zustand nach der chirurgischen Behandlung ein.
- 5 Betreiben Sie ein **effektives HKP-Management**. Das heißt: Schauen Sie bei jedem HKP der genehmigt wurde, ob der Patient schon einen Termin für die ZE-Behandlung hat. Wenn nicht, rufen Sie den Patienten an und erinnern Sie ihn an die ZE-Versorgung – vereinbaren Sie Termine.
- 6 Kalkulieren Sie im Heil- und Kostenplan den Zahnersatz so, dass **Begleitleistungen** mit abgedeckt sind. Ziehen Sie private Begleitleistungen wie Zst, PA, Exc, bMF etc. in Erwägung.
- 7 Legen Sie die **Richtlinien** streng aus und prüfen genau, ob noch eine Füllung möglich ist oder ob eher Zahnersatz (Teilkrone, Krone) angezeigt ist.
- 8 Halten Sie die **Materialpreise** in Ihrer PVS auf dem aktuellen Stand.
- 9 Überprüfen Sie die bisherige **Kalkulation der Laborpreise**. Ist Ihnen der Kostenstundensatz Ihres Eigenlabors bekannt? Sprechen Sie mit ihrem Zahntechniker über den Umfang und Zeitaufwand einzelner zahntechnischer Leistungen und kalkulieren Sie die Preise genauer.
- 10 Nehmen Sie berechnete und kostenabdeckende **Zuzahlungen bei endodontischen Behandlungen**, bei **chirurgischen Maßnahmen** oder in der qualitativ hochwertigen **Füllungstherapie** – auch bei Aufbaufüllungen.
- 11 **Setzen Sie Prioritäten.** Ziehen Sie in der Füllungstherapie in Erwägung, nicht dringend notwendige Füllungsgestaltungen in das Folgequartal zu verschieben.
- 12 Prüfen Sie kritisch die **Kassenrichtlinien bei Wurzelkanalbehandlungen** (gute Prognose zum Zeitpunkt der Diagnose, Einstufung der Wurzelkrümmung (Ingle-Klassen beachten), gute Zugänglichkeit, Erreichbarkeit und Auffindbarkeit des zu behandelnden Wurzelkanalsystems, etc.).

STARTEN SIE NOCH HEUTE!

Diskutieren Sie diese Empfehlungen in Ihrem Team – wie können diese in Ihrer Praxis umgesetzt werden? Überprüfen Sie Ihr Praxiskonzept und treffen Sie wirtschaftlich sinnvolle Entscheidungen. Mit bewährten Strategien und einem cleveren Team kommen Sie wirtschaftlich gut durch diese Zeiten. **Warten Sie nicht lange und beginnen Sie noch heute.**

Mit diesen Strategien entgeht Ihnen kein Honorar mehr und Sie können Ihre Praxis auch in Zukunft wirtschaftlich erfolgreich führen.

- 13** Erlauben Sie sich die eigenen Leistungserbringungen angemessen zu bewerten und klug zu wirtschaften. Dokumentieren Sie die Besonderheit, die Schwierigkeit oder den Zeitaufwand einer erbrachten Leistung und scheuen Sie sich nicht vor dementsprechenden **Faktorensteigerungen** im privaten Sektor. Bedenken Sie, dass der GOZ-Punktwert seit 35 Jahren stagniert – die Kosten für eine Zahnarztpraxis sich seither jedoch vervielfacht haben.
- 14** **Kommunizieren Sie eine klare Behandlungspräferenz** mit Ihren Patienten. Vermitteln Sie Ihr Angebot klar und selbstbewusst. Wichtig: Denken Sie auch daran Ihre MitarbeiterInnen in das Kommunikationskonzept mit einzu binden und zu unterrichten!
- 15** Empfehlen Sie Ihren PatientInnen sich über **Zusatzversicherungen** zu informieren und eine abzuschließen. Hier kann die Waizmantabelle oder MitarbeiterInnen einer freien Versicherungsgesellschaft Aufschluss geben.
- 16** Minimieren Sie den kostenintensiven Verwaltungsaufwand durch digitale Systeme. Dies erspart Ihnen Zeit und Ausgaben hinsichtlich Papier, Briefumschläge, Portogebühren und dergleichen. Es lohnt sich in **digitale Verwaltungssysteme** wie Synmedico, Athena (DS-WIN) oder Teemer Doc (Teemer) zu investieren. Informieren Sie sich gegebenenfalls beim Anbieter Ihrer Dental-Software.
- 17** Auch wenn Sie es nicht mehr hören können. **Dokumentieren Sie jeden Arbeitsschritt**, um kein Honorar zu verschenken – vor allem bei Privatpatienten. Beispiel: Die am häufigsten vergessene Leistungsposition aufgrund mangelnder Dokumentation ist die GOZ-Nr. 2130. Wird beispielsweise neben einer Füllungstherapie die Füllung des Nachbarzahnes kontrolliert, finiert bzw. poliert und nicht dokumentiert, geht jedes Mal ein beachtlicher Betrag in Höhe von 13,45 Euro bei 2,3-fachem Faktor verloren.
- 18** Es gibt weitere Leistungen, die in der Abrechnung nicht berücksichtigt werden - aufgrund von Unwissenheit. Zum Beispiel viele Chairside-Leistungen – diese dürfen auch angesetzt werden, wenn kein Eigenlabor besteht. Wussten Sie, dass zu jeder dentinadhäsiven Kunststofffüllung auch die Zahnfarbenbestimmung gemäß BEB berechnet werden darf? Lassen Sie Ihre MitarbeiterInnen schulen und/oder setzen Sie auf einen **kompetenten Abrechnungsservice**, der für Sie das Beste herausholt.

Im Molarenbereich ist die Einhaltung dieser Richtlinien oft nicht gewährleistet – gestatten Sie sich in die Privatleistung zu gehen. Es wird definitiv vermehrt zu Wirtschaftlichkeitsprüfungen kommen!



Tanja Schütt
Foto: Lafrentz

ZMV, Korrespondentin und Autorin bei LAFRENTZ
Abrechnungsservice & Seminare in Fehmarn.

Tanja Schütt
www.dental-lafrentz.de
t.schuetz@dental-lafrentz.de