DZR XTRABLATT

04 — 2022
DAS KUNDENMAGAZIN

Personal für sich gewinnen und binden
— Seite 05

Neue Leitung Kompetenzcenter GOZ, GOÄ, BEMA
— Seite 20

DZR Abrechnungstipp
— Seite 21

DZR Kreuzworträtsel
— Seite 31

DZR | Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum

HERAUSGEBER

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
Marienstraße 10 | 70178 Stuttgart
Telefon 0711 99373-4000 | kontakt@dzr.de

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
Niederlassung Neuss
Hermann-Klammt-Straße 7 | 41460 Neuss
Telefon 02131 77685-5000 | kontakt.neuss@dzr.de

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
Hanseatische Niederlassung
Heidenkampsweg 51 | 20097 Hamburg
Telefon 040 8090307-5050 | kontakt.hh@dzr.de

ABZ Zahnärztliches Rechenzentrum für Bayern GmbH
Oppelner Straße 3 | 82194 Gröbenzell
Telefon 08142 6520-6 | kontakt@abz-zr.de

REDAKTION

DZR Team

Liebe Leserinnen und liebe Leser,

nach einem sehr warmen Sommer und hoffentlich erholsamen Urlaubstagen starten wir mit neuer Energie in den Jahresendspurt.

Sicherlich freuen Sie sich wie wir auf die bunte Herbstzeit und natürlich auf unser Xtrablatt. Dieses ist wieder voll mit wertvollen Tipps rund um die Themen, die die Zahnarztpraxen bewegen.

Beim ersten Rückblick auf das Jahr 2022 wird uns klar, dass Zahnärzte:innen wieder zahlreiche Herausforderungen zu meistern hatten. Unmittelbar zum Jahreswechsel wurde die Unterkieferprotrusionsschiene zur GKV-Sachleistung erklärt, im Sommer erfolgte dann der Startschuss zur Umsetzung des eHKP. Die Softwarehersteller hatten ordentlich mit den Umsetzungen zu kämpfen. Neue Beschlüsse des Beratungsforums für Gebührenordnungsfragen wurden veröffentlicht. Alles in allem kann man sagen – es wird vermutlich nie langweilig.

Erfahren Sie im Leitthema Xtrablatt 04/2022, wie Sie mit einfachen Kniffen Ihre Unternehmenskultur auf die nächste Ebene bringen können, Nützliches rundum die Gesundheitskarte, digitales Röntgen, Chairside-Leistungen und EBZ/eHKP, sowie Spannendes aus dem zahntechnischen Bereich BEL/BEB zur richtigen Abrechnung und Dokumentation von CAD/DAM. Lernen Sie darüber hinaus DZR H1, das moderne Tool zur schnellen und kompetenten Honorarabrechnung du die Abrechnungscommunity DANPro kennen.

Sie brauchen noch CME-Punkte oder wollen für 2023 schon planen? Die DZR Akademie hält vielfältige Seminarthemen für Sie bereit – je nach Zeit und Präferenz als Präsenz-/Online-Seminar oder per Video. Außerdem können Sie Ihr Wissen in unserem DZR Kreuzworträtsel unter Beweis stellen.

Jetzt wünschen wir Ihnen viel Spaß beim Lesen sowie einen schönen und sonnigen Herbst.

Ihr DZR Team

ÜBERSICHT

05 — Personal für sich gewinnen und binden

08 — DZR Kompetenzcenter GOZ, GOÄ, BEMA

1. Neue Beschlüsse Beratungsforum
2. Gesundheitskarte
3. Digitales Röntgen – erhöhter Zeitaufwand
4. Chairsideleistungen
5. EBZ/eHKP

17 — Kommentierung BZÄK

19 — DZR Universum

20 — Neue Leitung Kompetenzcenter GOZ, GOÄ, BEMA

21 — DZR Abrechnungstipp – Beschlüsse Nr. 50 und 51

22 — DZR Kompetenzcenter Zahntechnik –
Wenn die CAD/CAM Abrechnung stockt

26 — Fachwissen Recht – Zufluss von abgetretenen Honorarforderungen bei Einnahmenüberschuss

28 — DZR H1 – schnelle und kompetente Honorarabrechnung

31 — DZR Kreuzworträtsel

32 — **DAN**Pro powered by DZR – die Abrechnungscommunity

34 — DZR Kooperation – Praxisabgabe: 6 Tipps & Tricks

36 — DZR Kooperation – Dental Trainer

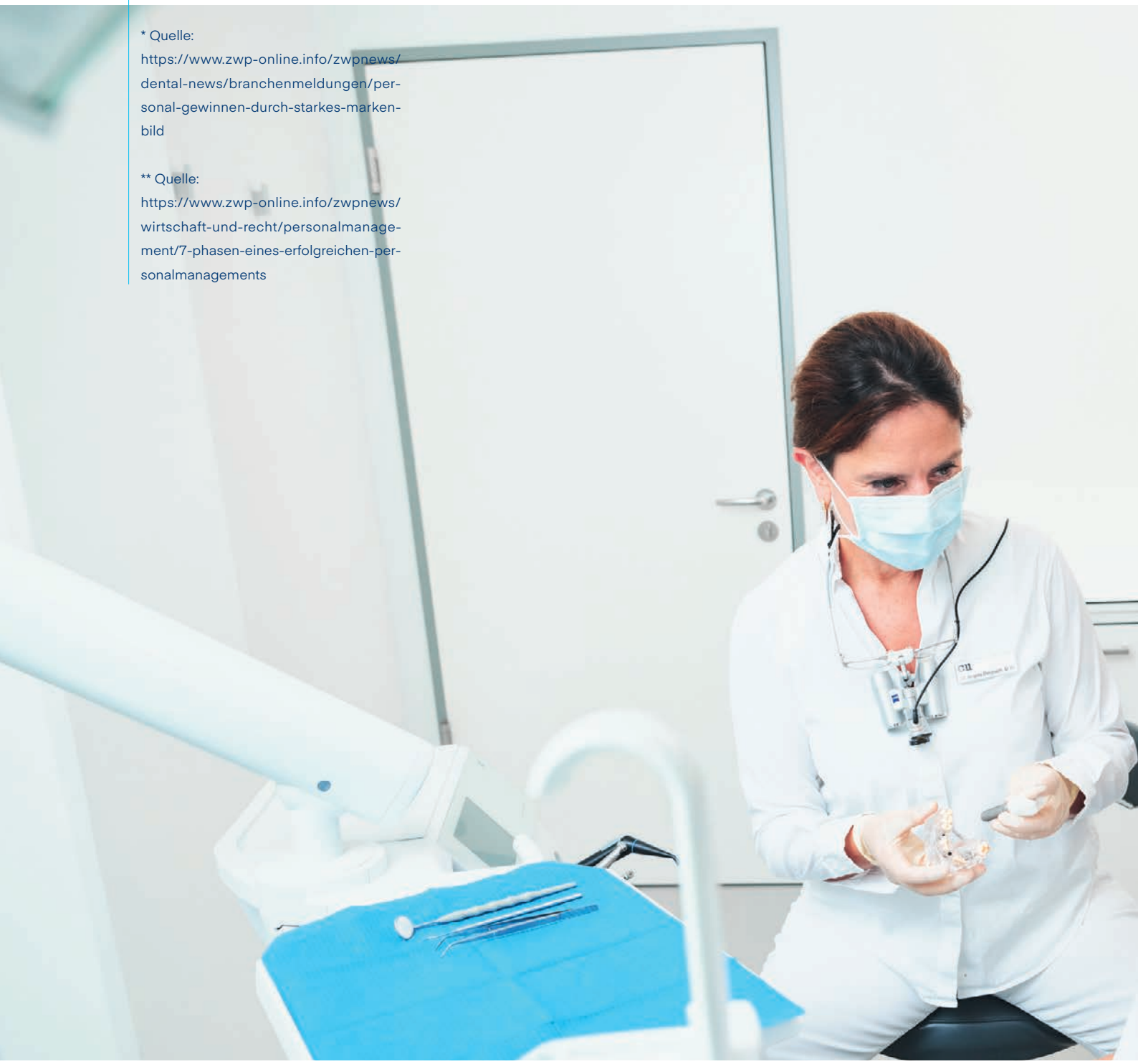
37 — DZR Seminare

PERSONAL FÜR SICH GEWINNEN UND BINDEN

DIE UNTERNEHMENSKULTUR IST KEIN ZU UNTERSCHÄTZENDER FAKTOR IN DER GEWINNUNG SOWIE BINDUNG VON PERSONAL UND GERADE IN ZEITEN DES FACHKRÄFTEMANGELS KÖNNEN SICH KLEINE HANDGRIFFE BEZAHLT MACHEN.

* Quelle:
https://www.zwp-online.info/zwpnews/dental-news/branchenmeldungen/personal-gewinnen-durch-starkes-markenbild

** Quelle:
https://www.zwp-online.info/zwpnews/wirtschaft-und-recht/personalmanagement/7-phasen-eines-erfolgreichen-personalmanagements



Der Mangel an Nachwuchskräften in der Gesundheitsbranche, die Aus-/Überlastung von Angestellten kennen viele Praxen nur zu gut. Mit einfachen Stellhebeln und Alleinstellungsmerkmalen lässt sich dem aber entgegensteuern.

Man kennt es von großen Unternehmen, doch auch Praxen haben das Potenzial, sich als Marke zu etablieren, um durch Weiterempfehlung nicht nur Mitarbeiter:innen zu halten, sondern auch neue anzuwerben und durch die gute Stimmung im Team gleichzeitig Patient:innen zu binden.

Zeigen Sie Ihren Beschäftigten ihren Wert

Ein Zustand, der sich leicht ändern lässt, ist, dass Zahnarztpraxen oft nicht als Arbeitgebende wahrgenommen werden. Durch ein einprägsames Logo – auf dem Praxisschild, in Infobroschüren oder Anzeigen – bleibt man bei den unterschiedlichen Zielgruppen und damit auch bei potenziellen Mitarbeiter:innen im Gedächtnis. Fakt ist: Nur wer über seine tolle Praxis spricht, erhöht die Chance auf gute Angestellte. Ein stilvoller Mix aus analoger Wahrnehmung und digitaler Präsenz bietet hierbei eine gute Grundlage, die gerade in der heutigen Zeit essenziell ist.

Wichtige Faktoren im Personalmanagement

— 1. Fachpersonal gewinnen

Sich im Vorfeld klar sein, welche Eigenschaften fachlich und menschlich vorhanden sein sollten, damit neue Beschäftigte gut ins Team passen und wie geht man das Bewerbungsverfahren an? Neben der unabdingbaren fachlichen Expertise sind persönliche Aspekte ebenso bedeutend. Passt ein Teammitglied im Hinblick auf seine Wertvorstellungen nicht, geht man das Risiko ein, dass Angestellte aus Unzufriedenheit abspringen. Um hier ein klares Vorgehen zu definieren, hilft es, innerhalb der Praxis die Werte zu definieren.

— 2. Einstellung potenzieller Mitarbeiter:innen

Wie binde ich neue Mitarbeitende schnell ins Team und den Arbeitsalltag ein? Hierbei ist es egal, ob es sich um Berufseinsteiger:innen handelt oder um Personal mit Erfahrung. Je genauer festgelegt ist, welche Informationen zum Start benötigt werden, desto einfacher und effizienter ist die Einarbeitung.

— 3. Kommunikation

Klares Kommunikationsmanagement sorgt dafür, dass relevante Informationen – zu Urlaub, Krankheit o. Ä. – ankommen und Unzufriedenheit sowie Konflikte im Team minimiert werden. Eine effiziente Grundlage bietet hier eine offene Feedbackkultur, die Raum für ehrliche und konstruktive Meinung lässt und so die Zusammenarbeit erleichtert.

— 4. Mitarbeiterbindung

Langfristige Zufriedenheit von Einzelnen sowie ein Zugehörigkeitsgefühl im Team kann über viele Faktoren hergestellt werden. Wobei die Gehaltserhöhung, an die meist als Erstes gedacht wird, einen schnellen Gewöhnungseffekt mit sich bringt. Um die Teammitglieder langfristig zu binden, sollte eine wertschätzende Kultur etabliert werden, z. B. durch regelmäßig anerkennende Worte oder ein ehrliches Dankeschön.

— 5. Entwicklung

Stärken nutzen, selbstständiges Arbeiten fördern und individuelle Perspektiven aufzeigen. Entwicklungsgespräche bieten Raum für Reflexion und zeigen Arbeitgebenden wie Arbeitnehmenden, in welche Richtung man sich entwickeln will. Woran haben Mitarbeitende Spaß, was demotiviert sie, wo haben sie ihre Kompetenzen und Potenziale noch nicht entfalten können und wo möchten sie sich weiterbilden.

— 6. Ausstiegsprogramm

Mitarbeiterabgang kann verschiedene Ursachen haben, denen es auf den Grund zu gehen gilt. Hieraus können Erkenntnisse gezogen werden, die zu einer besseren Unternehmenskultur beitragen.

Fazit

Aktiv die Zukunft zu planen, hilft, motivierte Mitarbeiter:innen zu halten – was gerade in Zeiten des Fachkräftemangels nicht zu unterschätzen ist. Bei Mitarbeiterwechsel genau zuzuhören, warum dieser erfolgt, und generell eine offene Feedbackkultur zu pflegen, hilft allen Beteiligten, gemeinsam zufriedener sowie effizienter zu arbeiten. Unter dem Aspekt, neue Mitarbeiter:innen anzuwerben oder bestehende zu halten, gibt es also mehr Überschneidungen als oftmals sichtbar ist.

GOZ, GOÄ, BEMA

1. Neue Beschlüsse des Beratungsforums
2. Gesundheitskarte
3. Digitales Röntgen
4. Chairside-Leistungen
5. Das EBZ und der eHKP sind da

1 Neue Beschlüsse des Beratungsforums

DAS BERATUNGSFORUM FÜR GEBÜHRENORDNUNGSFRAGEN, BESTEHEND AUS PKV-VERBAND, BEIHILFESTELLEN UND BZÄK, HAT ZWEI NEUE BESCHLÜSSE VERFASST:

Beschluss Nr. 50 — Anwendung OP-Mikroskop

„Die operationsmikroskopische Untersuchung zur Feststellung intrakoronaler oder intrakanalärer pathologischer Veränderungen eines Zahnes ist nur berechnungsfähig als alleinige endodontologische Leistung oder neben der Trepanation nach GOZ-Nr. 2390. Weitere endodontologische Leistungen sind sitzungsgleich nicht berechnungsfähig.

Aus grundsätzlichen Erwägungen empfiehlt die Bundeszahnärztekammer keine konkrete Analoggebühr. Da eine analoge Berechnung von Zuschlägen nicht in Betracht kommt, halten der PKV-Verband und die Beihilfeträger unter Berücksichtigung der Bewertung der einschlägigen Zuschlagsposition nach der GOZ-Nr. 0110 die analoge Berechnung der GOZ-Nr. 2290 (höchstens zum 2,3-fachen Faktor) für angemessen.

In den Fällen, in denen trotz der o. g. Veränderungen des Wurzelkanalsystems in gleicher Sitzung eine Wurzelkanalbehandlung durchgeführt wird, ist die Anwendung des OP-Mikroskops in dieser Sitzung mit der Berechnung der GOZ-Nr. 0110 (als Zuschlagsleistung zu den GOZ-Nrn. 2360, 2410 und 2440) abgegolten und darf nicht zusätzlich analog berechnet werden."

Anmerkung DZR:

Dieser Beschluss hat sowohl positive als auch negative Aspekte. Zum einen wird endlich auch seitens des PKV-Verbandes und der Beihilfestellen bestätigt, dass die IKD (intrakanaläre/intrakoronale Diagnostik) eine selbstständige Leistung darstellt, die in der GOZ nicht enthalten und daher in Analogie zu berechnen ist.

Leider schränkt der Beschluss die Berechnungsfähigkeit der Leistung dahingehend ein, dass sie lediglich neben der Trepanation nach GOZ 2390 berechnungsfähig ist. Weitere endodontologische Leistungen sind laut Beschluss in derselben Sitzung nicht berechnungsfähig.

Das bedeutet im Klartext, dass der:die Patient:in nur zur Diagnostik einbestellt werden kann, der Zahn dann wieder verschlossen werden muss und in einer weiteren Sitzung mit der Behandlung fortgefahren wird. Ob das praktikabel für die Praxis ist, sei dahingestellt.

Auch die seitens des PKV-Verbandes und der Beihilfestelle empfohlene Analogleistung GOZ 2290 entspricht definitiv nicht dem Aufwand, den Zahnärzt:innen in diesem Zusammenhang betreiben. Geht man von einem Stundensatz von 350 Euro aus und einem Honorar von 23,28 Euro (GOZ 2290 – Faktor 2,3) darf die Diagnostik lediglich 3,99 Minuten dauern.

Die Zeitdauer für die Diagnostik muss daher zwingend gut in der Karteikarte dokumentiert werden, um den Kürzungen der privaten Kostenträger entgegentreten zu können.

Die Auswahl der jeweiligen Analogleistung obliegt gemäß § 6 Abs. 1 GOZ jeweils dem/der jeweiligen Zahnarzt:in.

Beschluss Nr. 51 — Wiederherstellung der Funktion eines direkten Provisoriums

„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 BZÄK keine konkrete Analoggebühr. Der PKV-Verband und die Beihilfeträger halten als Analoggebühr die GOZ-Nr. 2270 für angemessen. Die Abformung ist mit der Analoggebühr abgegolten. Das Abformmaterial ist zusätzlich berechnungsfähig. Die Abrechnungsbestimmungen nach GOZ Nr. 2270 sind anzuwenden."

Bemerkung DZR

Der Beschluss Nr. 51 schließt die Regelungslücke zur GOZ 7100. Die Wiederherstellung von Langzeitprovisorien nach GOZ 7080/7090 ist bereits in der GOZ mit der GOZ 7100 geregelt. Für die Wiederherstellung von direkten Provisorien gab es bislang keine Lösung. Inwieweit die seitens des PKV-Verbandes und der Beihilfestelle empfohlene GOZ 2270 dem jeweiligen Aufwand entspricht, entscheidet dem/der Zahnarzt:in.

2 Was zu tun ist, wenn Patient:innen die elektronische Gesundheitskarte (eGK) vergessen oder nicht nachreicht.

GEMÄSS § 18 ABS. 1 UND ANLAGE 10 BMV-Z SIND GESETZLICH VERSICHERTE VERPFLICHTET, DIE ELEKTRONISCHE GESUNDHEITSKARTE (EGK) ODER EINEN ANSPRUCHSNACHWEIS BEI DER ERSTEN INANSPRUCHNAHME DES ZAHNARZTES/DER ZAHNÄRZTIN IM QUARTAL VORZULEGEN. DER ZAHNARZT/DIE ZAHNÄRZTIN MUSS DIE ELEKTRONISCHE GESUNDHEITSKARTE EINLESEN (ANLAGE 10 § 5 BMV-Z).

In der täglichen Praxis kennt jeder, dass manche Patient:innen die Versicherungskarte vergessen und leider nicht nachreichen. Meist muss hier zeitaufwendig nachtelefoniert werden.

Was ist zu tun, wenn Versicherungsnehmende ihrer Verpflichtung nicht nachkommen?

Wird die eGK vergessen und kann die Anspruchsberechtigung auf andere Weise nicht bestätigt werden, kann der Zahnarzt:in eine Privatvergütung für die Behandlung verlangen. Dies gilt auch im Rahmen einer Notfallbehandlung. Generell ist zu beachten, dass im Vorfeld der Behandlung über die Kosten aufgeklärt und dies schriftlich vereinbart werden muss. Reicht der:die Patient:in allerdings innerhalb einer Frist von zehn Tagen die eGK oder einen anderen Versicherungsnachweis nach, ist die private Rechnung zu stornieren und eine Abrechnung über die gesetzliche Krankenkasse vorzunehmen. Diese Thematik ist im Bundesmantelvertrag verankert:

§ 8 Abs. 7 Satz 2 und 3 BMV-Z:

„Im Übrigen darf der Vertragszahnarzt von einem Versicherten eine Vergütung nur fordern, solange der Versicherte die gültige elektronische Gesundheitskarte (eGK) nicht vorlegt oder die Anspruchsberechtigung nicht auf andere Weise nachweist oder wenn und soweit der Versicherte ausdrücklich verlangt, auf eigene Kosten behandelt zu werden. Verlangt der Versicherte eine Behandlung auf eigene Kosten, soll hierüber vor Beginn der Behandlung eine schriftliche Vereinbarung zwischen dem Vertragszahnarzt und dem Versicherten getroffen werden; darin soll sich der Vertragszahnarzt den Wunsch des Versicherten, die Behandlung auf eigene Kosten durchführen zu lassen, bestätigen lassen."

§ 18 Abs. 2 BMV-Z:

„Solange der Versicherte die eGK nicht vorlegt oder die Anspruchsberechtigung auf andere Weise nicht nachweist, darf der Vertragszahnarzt eine Privatvergütung für die Behandlung verlangen. Wird die eGK oder die Anspruchsberechtigung innerhalb einer Frist von 10 Tagen nach der ersten Inanspruchnahme vorgelegt, so muss die entrichtete Vergütung zurückgezahlt werden."

Wenn der/die Patient:in den Versicherungsnachweis nach Ablauf der zehn Tage, aber innerhalb des Quartals vorlegt, ist es der Zahnärztin bzw. dem Zahnarzt überlassen, ob er/sie die Privatrechnung storniert und die Abrechnung über die gesetzliche Krankenkasse vornimmt. Der Bundesmantelvertrag regelt lediglich, dass bei Vorlage eines Versicherungsnachweises innerhalb der zehn Tage eine Rückvergütung erfolgen muss. Jedoch vertreten einzelne KZVen die Auffassung, dass wenn der Nachweis im laufenden Quartal (egal zu welchem Zeitpunkt) vorgelegt wird, eine Abrechnung über die gesetzliche Krankenkasse vorzunehmen ist. Tritt ein solcher Fall in der Praxis ein, wird empfohlen, die zuständige KZV zu befragen.

Kann im Falle einer Notfallbehandlung von Versicherten keine gültige eGK oder kein Anspruchsnachweis vorgelegt werden, finden auch hier die Regelungen nach § 18 Abs. 2 BMV-Z entsprechende Anwendung.

3 Der erhöhte Zeitaufwand und die besondere Schwierigkeit beim digitalen Röntgen

Oft wird der erhöhte Aufwand für Röntgenbilder damit begründet, dass es wegen Farbdarstellungen, Detailvergrößerungen, Kontrasteinstellungen, umfangreicher Diagnostik usw. zu einem höheren Zeitaufwand und einer größeren Schwierigkeit beim digitalen Röntgen kam.

Wir wissen alle, dass hier nicht das „digitale Röntgen" die eigentliche Schwierigkeit darstellt. Allerdings hängen sich genau daran einige Kostenträger auf. Die Folge: Steigerungssätze werden zu Unrecht gekürzt, der:die Patient:in erhält weniger Erstattung.

Als Begründung der Kürzung wird in der Regel angegeben:

> **Die Gebührennummern GOÄ 5000, 5002, 5004 und 5095 erstatten wir bis zum 1,8-fachen Satz. Einen höheren Steigerungssatz können wir übernehmen, wenn eine individuell auf den Behandlungsfall zugeschnittene, insbesondere patientenbezogene Begründung vorliegt. Das digitale Röntgen können wir als Begründung nicht berücksichtigen.**

oder

> **Der 1,8-fache Gebührensatz kann nur dann überschritten werden, wenn dies medizinisch begründet ist. Bei digitalem Röntgen handelt es sich um eine besondere Technik. Wir haben daher nur den 1,8-fachen Satz berücksichtigt.**

Hintergrund der Kürzungen ist zum einen, dass die Begründung „digitales Röntgen" nicht den Bestimmungen des § 5, Abs. 2 GOZ entspricht. Denn wollen wir ehrlich sein, das digitale Röntgen an sich hat den Zahnarztpraxen einiges an Erleichterung gebracht. Keine Entsorgung von giftigen Substanzen, weniger Strahlenbelastung und keine Entwicklungszeit der Röntgenbilder.

Der andere Grund ist das Urteil des VG München vom 25.02.2019 (Az. M 17 K 18.494), in dem es heißt: „Die Anfertigung digitaler Röntgenaufnahmen rechtfertigt die Überschreitung des Schwellenwerts nicht [...].

Die Besonderheiten, die gemäß dem jeweiligen § 5 Abs. 2 Satz 4 GOZ ein Überschreiten des Schwellenwerts rechtfertigen, setzen wie dargelegt voraus, dass sie gerade bei der

Behandlung des:der jeweiligen Patient:in abweichend von der großen Mehrzahl der Behandlungsfälle aufgetreten sind (BVerwG, U. v. 17.2.1994, 2 C 10/92 – BVerwGE 95, 117–123). […] Die Anwendung der digitalen Radiografie ist jedoch unabhängig von den Besonderheiten der Behandlung gerade des Klägers (vgl. BayVGH, B. v. 15.4.2011, 14 ZB 10.1544).

Die digitale Röntgentechnik unterscheidet sich von der herkömmlichen lediglich dadurch, dass die Röntgenbilder nicht mehr auf analogen Röntgenfilmen, sondern digital aufgenommen werden (vgl. https://de.wikipedia.org/wiki/Digitales_Röntgen).

„Inwiefern durch Verwendung dieser Technik ein zeitlicher Mehraufwand entstehen sollte, ist ohne weitere Erläuterung nicht nachvollziehbar, zumal die Verwendung dieser Technik mittlerweile allgemein üblich ist (VG München, U. v. 1.8.2018, M 17 K 17.5823)."

Doch wie anders machen?

Wir empfehlen: Lassen Sie das Wort „digital" in der Begründung weg, ebenso die Kombinationen „digitale Bildtechnik" und „digitales Röntgen".

Nutzen Sie dafür andere Begründungen. Sehr oft gibt es bei Patient:innen auch patientenbezogene und die so oft geforderten individuellen Schwierigkeiten.

Wie zum Beispiel:

- schwierige Positionierung des Sensors wegen eines zu hohen/flachen Gaumens
- stark ausgeprägter Würgereiz
- flacher Mundboden
- motorische Instabilität der Zunge
- Bewegungseinschränkung der Kiefergelenke/ Halswirbelsäule
- Messaufnahme mit endodontischen Feilen
- schwierige Einstellung der Frankfurter Horizontalen
- eingeschränkte Mobilität der/des Patient:in, dadurch erschwerte Einstellung im Röntgengerät
- Nasenatmung eingeschränkt
- wegen Farbdarstellungen, Detailvergrößerungen, Kontrasteinstellungen, umfangreicher Diagnostik
- usw.

Begründungen können vielfältig sein. Wichtig ist, die Bestimmungen des § 5 Abs. 2 GOZ/GOÄ einzuhalten. Dieser führt Zeitaufwand, Behandlungsumstände, Schwierigkeit bei der Ausführung der Leistung an. Personenbezogene Umstände, wie beispielsweise von der Postbeamtenkrankenkasse immer wieder gefordert, sind laut Gebührenordnung nicht erforderlich. Auch verfahrensbedingte Schwierigkeiten, wie das Anwenden bestimmter Apparate oder eine bestimmte Technik der Behandlung, erlauben das Steigern der Faktoren.

Schlussendlich ist jede Begründung individuell und patientenbezogen, denn eine Behandlung wird genau bei diesem/ dieser einen Patient:in durchgeführt. Allein deshalb handelt es sich um patientenbezogene Begründungen.

4 Chairside-Leistungen — die Ergänzung zum Zahnarzthonorar

Im Laufe einer Behandlung fallen oftmals auch sogenannte „Chairside-Leistungen" an. Hierbei handelt es sich um zahntechnische Leistungen, die ergänzend zur zahnärztlichen Maßnahme erbracht werden. Diese müssen nicht zwingend, wie der Name vermuten lässt, direkt am Behandlungsstuhl erbracht werden.

Die Tätigkeiten, die nicht von den Honorarpositionen umfasst sind, können nach § 9 GOZ berechnet werden. Grundlage ist die BEB (Bundeseinheitliche Benennungsliste für zahntechnische Leistungen). Die Preise sind hier nicht vorgegeben, sie müssen immer individuell und nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen kalkuliert werden. Nicht alle dieser Chairside-Leistungen sind in der BEB enthalten. Die fehlenden Ziffern können frei gewählt und angelegt werden. Hierbei ist darauf zu achten, dass eine noch nicht vergebene Nummer herangezogen wird.

Die häufigsten Chairside-Leistungen sind in der folgenden Liste zusammengefasst:

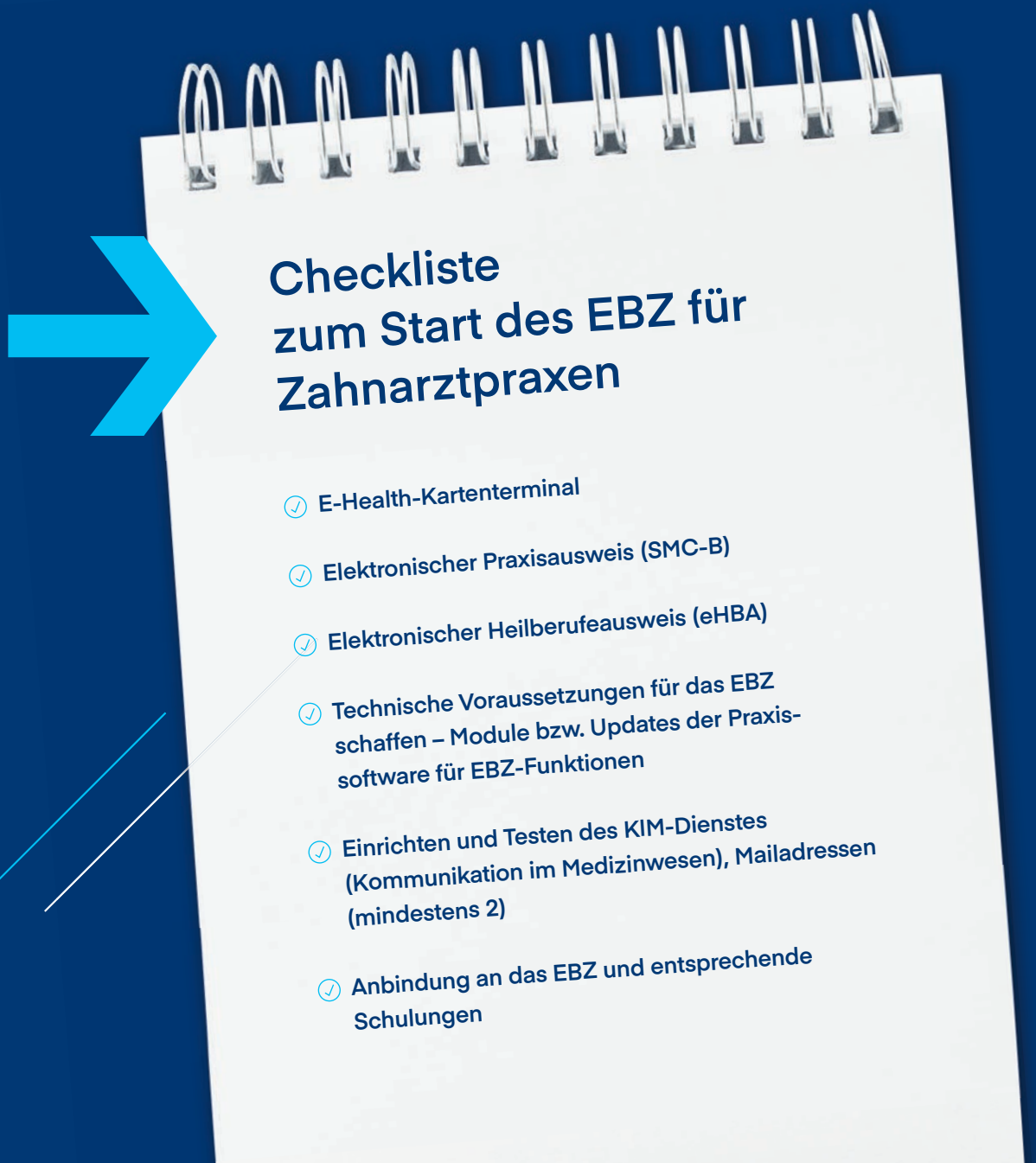
BEB-Nr.	Bezeichnung
0723	Zahnfarbenbestimmung I
0732	Desinfektion
0801	Prothetische Planung
0814	Modellanalyse für Implantologie
0815	Implantatachse und -ort festlegen
1311	Röntgenkugel positionieren
1312	Einarbeitung von Positionierungsstiften in Schablone
1444	Modellation eines Pontics
5306	Keramik/gegossenes Glas konditionieren
5307	Metallfläche konditionieren
5401	Keramik/gegossenes Glas ätzen
8122	Ausarbeiten und Polieren nach direkter Unterfütterung
8123	Prothese säubern und polieren
8125	Schiene säubern und polieren
XXXX*	Formteil aus Silikon für provisorische Versorgung
XXXX*	Form- und Oberflächenveränderungen eines vorhandenen Provisoriums
XXXX*	Wiederherstellung der Funktion eines defekten Provisoriums
XXXX*	Vorbereiten/Individualisieren Glasfaserstift
XXXX*	Lackierung und Licht-/Ofenaushärtung einer provisorischen Versorgung
XXXX*	Hochglanzpolitur einer provisorischen Versorgung
XXXX*	Individuelles Charakterisieren einer provisorischen Versorgung
8201	Kronen- oder Brückengliedreparatur, Grundeinheit
8111 & 8112	Auswechseln eines Konfektionsteils
XXXX*	Bruch/Sprung fixieren zur Vorbereitung für die Abdrucknahme/Reparatur
XXXX*	Umarbeiten definitive Krone zum Provisorium
XXXX*	Adhäsive Befestigung, extraoral
XXXX*	Antimykotische Prothesenlackierung
XXXX*	Individualisierung eines Funktionslöffels/individuellen Löffels
XXXX*	Silikonschlüssel herstellen
5102	Verkleben eines Tertiärgerüsts
XXXX*	Umarbeiten eines konfektionierten Löffels zum individuellen/funktionellen Löffel

* in der BEB nicht aufgelistet.

Im Praxisalltag werden so manche „Handgriffe" als selbstverständlich angesehen und deshalb bei der Honorierung bisher oft außer Acht gelassen. Diese – nicht abschließende – Liste soll eine Anregung sein, diese Honorardefizite zu erkennen.

5 Das EBZ und der eHKP sind da — was müssen Sie jetzt wissen?

Am 01. Juli 2022 startete der Echtbetrieb des elektronischen Beantragungs- und Genehmigungsverfahrens (EBZ). Bis zu diesem Zeitpunkt hatten die Krankenkassen und Praxisverwaltungsoftwarehersteller (PVS) Zeit, sich vorzubereiten. Welche technischen Voraussetzungen mussten in der Zahnarztpraxis geschaffen werden?



Checkliste zum Start des EBZ für Zahnarztpraxen

- ✓ E-Health-Kartenterminal
- ✓ Elektronischer Praxisausweis (SMC-B)
- ✓ Elektronischer Heilberufeausweis (eHBA)
- ✓ Technische Voraussetzungen für das EBZ schaffen – Module bzw. Updates der Praxissoftware für EBZ-Funktionen
- ✓ Einrichten und Testen des KIM-Dienstes (Kommunikation im Medizinwesen), Mailadressen (mindestens 2)
- ✓ Anbindung an das EBZ und entsprechende Schulungen

Ablauf des EBZ

DIE BEHANDLUNGSPLÄNE FÜR DEN LEISTUNGSBEREICH ZAHNERSATZ (ZER), KIEFERBRUCH/KIEFERGELENKSERKRANKUNGEN (KBR/KGL), KIEFERORTHOPÄDIE (KFO) UND AB DEM JAHR 2023 AUCH PARODONTALERKRANKUNG (PAR) WERDEN DURCHERSTELLUNG EINER NUTZDATENDATEI (ANTRAGSDATENSATZ) UND MIT ELEKTRONISCHER SIGNATUR (SMC-B) VIA KIM END-ZU-END-VERSCHLÜSSELT AN DIE GKV VERSENDET. DIE GKV PRÜFT DEN DATENSATZ UND KANN DANN NACH EVENTUALITÄTEN REAGIEREN:

a) Quittierungsverfahren:

- Technische Quittierung durch automatische Zustellbestätigung (DNS)
- Zuordnung der Zustellbestätigung über die Message-ID der ursprünglichen Nachricht
- Signatur der Antwortdatei

Konsequenz für die Zahnarztpraxis: Beginn der Behandlung.

b) Fehlerverfahren

- Mehrstufige Prüfung der Daten (programmiertechnisch festgestellte Fehler)
- Fehlerbenachrichtigung mit Begründung für die Zurückweisung (qualifizierte Fehlernachricht per Telefon, Fax oder E-Mail)
- Signatur der Fehlerdatei

Konsequenz für die Zahnarztpraxis: Korrektur der zurückgewiesenen Daten – erneute Übermittlung an die GKV (die Fristen beginnen mit der Neuübermittlung). Quittierungsverfahren der GKV. Beginn der Behandlung.

c) Fachlicher Fehler

- Ablehnung des Antrags durch ein Fachverfahren der GKV und Antwortschreiben. Signatur des Antwortschreibens.

Konsequenz für die Zahnarztpraxis: ggf. neuer Antrag.

Die Digitalisierung der bisherigen Verfahren bietet viele Vorteile für die Zahnarztpraxis und die Patient:innen. Für die Zahnarztpraxis bedeutet das:

- Sicherer und schneller Versand direkt über die Praxisverwaltungssoftware. Es entstehen keine Versandkosten oder Botengänge der Patient:innen mehr.
- Das Antwortschreiben kommt direkt in die Praxisverwaltungssoftware, d. h., es erfolgt ein rein digitaler Arbeitsprozess.
- Schnelleres Genehmigungsverfahren (z. B. durch „Dunkelverarbeitung“) und somit frühere Planungssicherheit.
- Vereinfachte und beschleunigte Prozesse bei Kassenwechsel oder Zahnarztwechsel.

Für die Patient:innen zeigt sich ein Nutzen bei folgenden Themen:

- Gang zur Geschäftsstelle der GKV oder Postweg entfällt und die Genehmigung durch die GKV erfolgt schneller.
- Separates Genehmigungsschreiben mit detaillierten Informationen der GKV.
- Frühere Terminplanung möglich.
- Wird eine Zweitmeinung und ein Zweit-HKP erstellt, entscheidet der/die Patient:in, zu welchem/welcher Zahnarzt:in er/sie geht, und die GKV informiert über das EBZ-Verfahren die unterschiedlichen Praxen über den Zahnarztwechsel.

Der eHKP | Welche Änderungen gilt es zu beachten?

Bei Betrachtung des neuen eHKP fallen folgende Punkte auf:

Feld — Erläuterung Befund

Das Feld „Erläuterung Befund" wurde gestrichen und durch das Feld „Direktabrechnung" ersetzt.

Neue Befund- und Therapiekürzel

Eine Übersicht der neuen Befund- und Therapiekürzel finden Sie als Download über den QR-Code am Ende dieses Artikels. Für den eHKP (auch wenn Sie diesen aufgrund technischer Probleme von Hand ausfüllen) dürfen seit 01.07.2022 nur die neuen gültigen Befund- und Therapiekürzel verwendet werden.

Feld — Bemerkungen

Das Feld „Bemerkungen" kann für Hinweise genutzt werden, die aus dem Befund- und Therapieplan nicht ersichtlich sind. Es gibt eine Auswahl mit häufig vorkommenden Bemerkungen, die in der PVS ersichtlich sind (Mehrfachnennungen sind möglich). Ist das Gesuchte nicht in der Auswahlliste enthalten, gibt es die Möglichkeit eines Freitextes im Feld „Zusätzliche Erläuterung". Ob eine Dunkelprüfung mit ausgefülltem Bemerkungsfeld noch möglich ist, konnte bis heute noch nicht zweifelsfrei geklärt werden.

Feld — Rechnungsbeträge

Das Feld „Rechnungsbeträge" wurde ersatzlos gestrichen.

Versorgungsarten

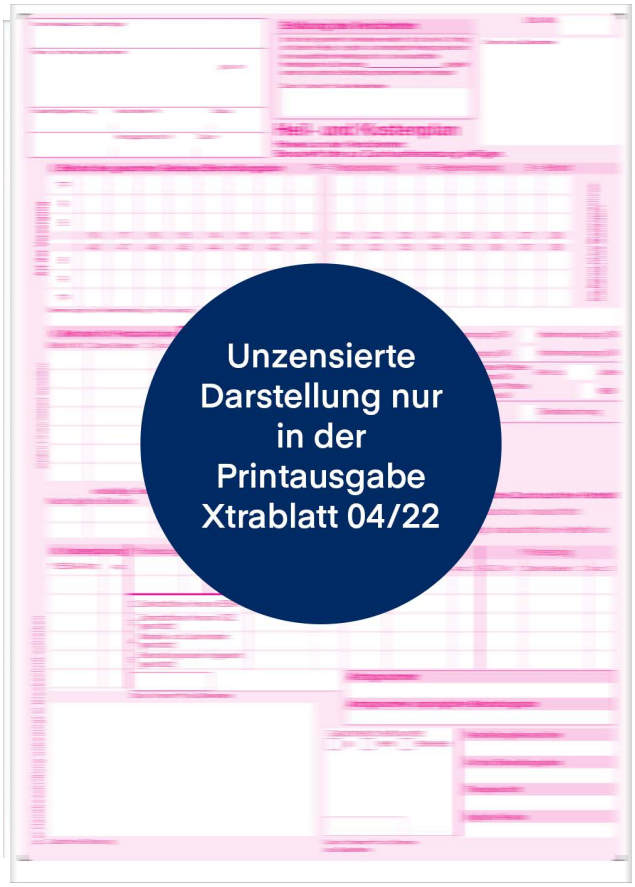
Alle Versorgungsarten, d. h. Regelversorgung, gleich- und andersartige Versorgungen, werden auf dem eHKP für Zahnersatz beantragt.

Anlage 2 HKP ist entfallen

Die Anlage zum HKP (Teil 2) ist entfallen und wurde durch neue Vordrucke ersetzt (Vordruck 3c/3d/3e der Anlage 14a BMV-Z).

Festzuschüsse für nachträglich angefallene Stiftaufbauten

Festzuschüsse für nachträglich angefallene notwendige Stiftaufbauten nach den Befunden 1.4 und 1.5 müssen nicht



erneut beantragt werden und können im Rahmen der elektronischen Abrechnung an die KZV übermittelt oder im Falle der Direktabrechnung mit dem/der Versicherten abgerechnet werden.

Angabe OK/UK

Angaben wie „OK/UK" sind nicht mehr zulässig, nun müssen die exakten Zähne, z. B. 18–28 oder 38–48, angegeben werden.

Nachträgliche Leistungen

Das Honorar für nachträglich notwendige Leistungen (z. B. BEMA-Nrn. 19, 24c oder 95d) können im Rahmen der elektronischen Abrechnung ohne erneute Beantragung abgerechnet werden.

Neuer Abschnitt GOZ

Der neue Abschnitt GOZ ist nur bei gleich- oder andersarti-

gen Versorgungen und in Mischfällen auszufüllen. Das GOZ-Honorar für prothetische Leistungen ist geschätzt anzugeben. Reine Privatleistungen, wie z. B. implantologische oder funktionsdiagnostische Leistungen, sind mit einer Privatvereinbarung nach § 8 Absatz 7 BMV-Z zu vereinbaren.

Gutachterverfahren

Das Gutachterverfahren bleibt bis auf Weiteres papiergebunden. Das Ergebnis wird von der GKV im Antwortdatensatz an die Zahnarztpraxis übermittelt.

Feld — zusätzliche Erläuterungen

Im Feld „Zusätzliche Erläuterungen" können Sie spezielle Hinweise auf Materialien angeben: z. B. PEEK- oder Nylonprothese.

Antragsnummer

Jeder eHKP erhält durch das PVS eine Antragsnummer. Diese dreißigstellige Nummer beinhaltet die Abrechnungsnummer der Praxis oder Einrichtung, das Antragsjahr sowie den Antragsmonat, den Leistungsbereich und die praxisinterne Nummer. Die Antragsnummer wird für jeden Antragsdatensatz neu vergeben. Bei Änderung eines Antrags ist die Antragsnummer des ursprünglichen Behandlungsplans anzugeben, zusätzlich ist im Feld „Verarbeitungskennzeichen" die Information „21" einzutragen.

Feld — Art des Behandlungsplans

Bei „Art des Behandlungsplans" wird angegeben, ob es sich um einen Heil- und Kostenplan für die Erst- bzw. Neuversorgung handelt. Obendrein kann eine Wiederherstellung oder Erweiterung mitgeplant werden. Selbstverständlich auch eine reine Wiederherstellungs- oder Erweiterungsmaßnahme.

Therapieschritte

Die GKV-Richtlinien des gemeinsamen Bundesausschusses enthalten in Abschnitt C Abs. 10 folgenden Hinweis:

> **„Die Versorgung hat die Wiederherstellung der Kaufunktion im Sinne einer Gesamtplanung zum Ziel."**

Bei der Behandlung in Therapieschritten ist ab jetzt für jeden Therapieschritt ein eigener Antrag zu stellen, insgesamt sind vier Therapieschritte planbar. Die Therapieschritte sind jedoch zeitgleich am selben Tag zu beantragen. Die laufende Nummer des Therapieschritts innerhalb der Gesamtplanung ist anzugeben.

Der Befund ist bei jedem Einzelantrag des Gesamtgebisses anzugeben. Die Angabe zur Therapieplanung erfolgt lediglich für die Zähne, die mit dem betreffenden Therapieschritt versorgt werden. Eine Gesamtplanung muss sich aus der Summe der einzelnen Therapieschritte ergeben.

Die logische Version ergibt sich aus den aktuell gültigen Daten der technischen Anlage Version 1.4.0.

Datum der Planung/Signatur

Der eHKP ist mit dem Datum der Planung zu versehen und wird über das EBZ-Verfahren mit einer qualifizierten elektronischer Signatur (QES) via KIM End-zu-End-verschlüsselt an die GKV versendet.

Die qualifizierte elektronische Signatur (QES)

Im Zuge der Digitalisierung im Gesundheitswesen wird die Anzahl der der Arbeitsprozesse, in denen die Zahnärzt:innen qualifizierte elektronische Signaturen mit dem eZahnarztausweis erzeugen müssen, spürbar mehr. Die QES ist der handschriftlichen Unterschrift rechtlich gleichgestellt. Da hierfür im Regelfall die Eingabe einer sechs- bis achtstelligen PIN nötig ist, werden täglich viele solcher Eingaben erforderlich werden.

Damit hier eine Erleichterung geschaffen werden kann, gibt es die Möglichkeit einer Stapel- oder Komfortsignatur. Als technische Ausstattung muss hierfür ein eZahnarztausweis der Generation 2.0 oder höher vorhanden sein. Der Konnektor der TI (Telematikinfrastruktur) muss ePA-fähig upgedatet sein, außerdem ist ein Update des Praxisverwaltungssystems (PVS) zur Aktivierung der Komfortsignatur notwendig. Die Voraussetzungen zur QES werden vom Konnektor gesteuert. Dieser erlaubt dem PVS, verschiedene Signaturen zu erzeugen. Bereits heute sind Einfachsignaturen und Stapelsignatur möglich, zukünftig auch die Komfortsignatur.

Als Standardverfahren ist die Einfachsignatur dadurch beschrieben, dass mit dem eZahnarztausweis pro PIN-Eingabe genau eine QES erzeugt wird und damit also nur ein Dokument, wie z. B. der eHKP, signiert wird.

Die Stapelsignatur ist eine Form der Mehrfachsignatur, bei der der eZahnarztausweis nach erfolgreicher PIN-Eingabe nicht nur eine, sondern mehrere Signaturen (bis zu 250) direkt nacheinander zulässt. Das Signieren bzw. Versenden muss jedoch täglich durchgeführt werden.

Die Komfortsignatur ermöglicht auch das zeitlich versetzte Signieren von mehreren (bis zu 250) verschiedenen Dokumenten. Mehr Informationen hierzu finden Sie auf der Homepage der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung KZBV.

Hier finden Sie die neuen Befund- und Therapiekürzel:

KOMMENTIERUNG

BZÄK veröffentlicht neue Kommentierung

Die letzte Überarbeitung des Kommentars der Bundeszahnärztekammer erfolgte im Januar 2021 und liegt somit schon lange Zeit zurück. Seit dem 22.09.2022 liegt nun eine überarbeitete Version des Kommentars vor (Stand August 2022). Wie bereits bei der letzten Aktualisierung wurde seitens der BZÄK auch eine Gegenüberstellung der Aktualisierungen veröffentlicht. Nachfolgend stellen wir Ihnen die Änderungen vor und geben Ihnen Hinweise, welche Relevanz diese für Ihre tägliche Arbeit in der Praxis haben.

GOZ-Leistung	Bearbeitungsvermerk (BZÄK)	Betreff	Hinweis DZR
0050	**ergänzt**	„Die Leistung umfasst die Abformung zur Herstellung eines Situationsmodells. Die Abformung erfolgt mit konfektioniertem/ggf. auch individuellem Abdrucklöffel oder optisch-elektronisch“	Hiermit wird klargestellt, dass Modelle nicht nur mit konventioneller Abformung, sondern auch mittels optisch-elektronischer Abformung hergestellt werden können.
0050	**ergänzt**	Neuaufnahme unter den zusätzlich berechnungsfähigen Leistungen: • optisch-elektronische Abformung GOZ 0065	Die optisch-elektronische Abformung nach GOZ 0065 ist laut aktueller Kommentierung parallel zur GOZ 0050 berechnungsfähig.
0060	**ergänzt**	„Die Leistung umfasst die Abformungen von Ober- und Unterkiefer zur Herstellung von Situationsmodellen und ggf. auch die erforderlichen Maßnahmen zur Fixierung der Modelle in habitueller Position. Die Abformung(en) erfolgen mit konfektioniertem oder individuellem Abformlöffel oder optisch-elektronisch.“	Hiermit wird klargestellt, dass Modelle nicht nur mit konventioneller Abformung, sondern auch mittels optisch-elektronischer Abformung hergestellt werden können.
0060	**ergänzt**	Neuaufnahme unter den zusätzlich berechnungsfähigen Leistungen: • optisch-elektronische Abformung GOZ 0065	Die optisch-elektronische Abformung nach GOZ 0065 ist laut aktueller Kommentierung parallel zur GOZ 0060 berechnungsfähig.
2000	**geändert**	Auch bei mehreren Fissuren eines Zahnes oder in der Kombination Fissur/Grübchen erfolgt die Berechnung immer nur einmal je Zahn. Eine erweiterte Fissurenversiegelung wird wie eine definitive Füllung berechnet. Die Versiegelung bei Entfernen eines Bandes, eines Brackets oder eines Attachments ist Bestandteil der Nummern 6110 bzw. 6130 und kann in derselben Sitzung nicht gesondert berechnet werden.	Hiermit wird klargestellt, dass die GOZ 2000 bei mehreren Fissuren eines Zahnes nur einmal je Zahn berechnet werden kann. Des Weiteren erfolgt eine Klarstellung, dass die in der Leistungsbeschreibung genannte Versiegelung des Zahnes nur die Kontakt- und Umgebungsfläche des Brackets umfasst. Fissuren- und Glattflächenversiegelungen die aufgrund eigenständiger Indikation erfolgen, sind nach GOZ 2000 berechnungsfähig.
4025	**ergänzt**	Neuaufnahme unter den zusätzlich berechnungsfähigen Leistungen: • Lokalbehandlung von Mundschleimhauterkrankungen usw. GOZ 4020	Hiermit wird klargestellt, dass die Behandlung einer Mundschleimhauterkrankung parallel zur GOZ 4025 berechnet werden kann. Das ist in der Konsequenz auch korrekt, da es sich um völlig unterschiedliche Leistungen handelt.
4040	**ergänzt**	Neuaufnahme unter den zusätzlich berechnungsfähigen Leistungen: • Beseitigung von scharfen Zahnkanten usw. GOZ 4030	Hiermit wird klargestellt, dass zum Einschleifen grober Vorkontakte nach GOZ 4040 zusätzlich das Beseitigen einer scharfen Kante nach GOZ 4030 berechnet werden kann.
6110	**geändert**	„Die Leistung beinhaltet das Abnehmen eines Klebebrackets oder Attachments, das Entfernen von Kleberesten und das Polieren. Die ‚gegebenenfalls erfolgende Versiegelung des Zahnes‘ gemäß Leistungsbeschreibung	Hiermit wird klargestellt, dass die in der Leistungsbeschreibung genannte Versiegelung des Zahnes nur die Kontakt- und Umgebungsfläche des Brackets umfasst.

		umfasst lediglich die ursprüngliche Kontakt-/Umgebungsfläche des entfernten Klebebrackets/Bandes (Demineralisationen ohne Kavitätenbildung). Weitere Fissuren-/Glattflächenversiegelungen, die auf Grund eigenständiger Indikation unabhängig von der Entfernung eines Klebebrackets/Bandes erfolgen, unterfallen der Nummer 2000. Und gegebenenfalls die Versiegelung des Zahnes. Die Leistung ist je Klebebracket berechnungsfähig. Bei einer Umpositionierung eines Brackets kommen die Nummer 6110 und die Nummer 6100 zur Anwendung. Das Entfernen von Attachments im Rahmen einer kieferorthopädischen Behandlung mit Alignern, z. B. Kunststoffschienen, wird ebenfalls unter dieser Nummer berechnet.“	Fissuren- und Glattflächenversiegelungen, die aufgrund eigenständiger Indikation erfolgen, sind nach GOZ 2000 berechnungsfähig. Für die Umpositionierung eines Brackets kommen die GOZ 6110 und GOZ 6100 zum Ansatz. Das Entfernen von Attachments wird auch nach GOZ 6110 berechnet.
6130	**geändert**	„Die Leistung beinhaltet das Abnehmen eines Bandes, das Entfernen von Kleberesten und das Polieren. Die ‚gegebenenfalls erfolgende Versiegelung des Zahnes‘ gemäß Leistungsbeschreibung umfasst lediglich die ursprüngliche Kontakt-/Umgebungsfläche des entfernten Klebebrackets/Bandes (Demineralisationen ohne Kavitätenbildung). Weitere Fissuren-/Glattflächenversiegelungen, die auf Grund eigenständiger Indikation unabhängig von der Entfernung eines Klebebrackets/Bandes erfolgen, unterfallen der Nummer 2000.“	Hiermit wird klargestellt, dass die in der Leistungsbeschreibung genannte Versiegelung des Zahnes nur die Kontakt- und Umgebungsfläche des Brackets umfasst. Fissuren- und Glattflächenversiegelungen, die aufgrund eigenständiger Indikation erfolgen, sind nach GOZ 2000 berechnungsfähig.
7000	**ergänzt**	Neuaufnahme unter den zusätzlich berechnungsfähigen Leistungen: • Beratendes und belehrendes Gespräch GOZ 6190	Hiermit wird klargestellt, dass das beratende und belehrende Gespräch nach GOZ 6190 zusätzlich zur GOZ 7000 berechnet werden kann. Dies ist in der logischen Konsequenz auch korrekt, da der Grund für die Eingliederung einer Schiene in der Regel immer als Hintergrund eine Dysfunktion hat.
7010	**ergänzt**	Neuaufnahme unter den zusätzlich berechnungsfähigen Leistungen: Beratendes und belehrendes Gespräch GOZ 6190	Hiermit wird klargestellt, dass das beratende und belehrende Gespräch nach GOZ 6190 zusätzlich zur GOZ 7010 berechnet werden kann. Dies ist in der logischen Konsequenz auch korrekt, da der Grund für die Eingliederung einer Schiene in der Regel immer als Hintergrund eine Dysfunktion hat.
7020	**ergänzt**	Neuaufnahme unter den zusätzlich berechnungsfähigen Leistungen: • Beratendes und belehrendes Gespräch GOZ 6190	Hiermit wird klargestellt, dass das beratende und belehrende Gespräch nach GOZ 6190 zusätzlich zur GOZ 7020 berechnet werden kann. Dies ist in der logischen Konsequenz auch korrekt, da der Grund für die Eingliederung einer Schiene in der Regel immer als Hintergrund eine Dysfunktion hat.
7040	**ergänzt**	Neuaufnahme unter den zusätzlich berechnungsfähigen Leistungen: • Beratendes und belehrendes Gespräch GOZ 6190	Hiermit wird klargestellt, dass das beratende und belehrende Gespräch nach GOZ 6190 zusätzlich zur GOZ 7040 berechnet werden kann. Dies ist in der logischen Konsequenz auch korrekt, da der Grund für die Eingliederung einer Schiene in der Regel immer als Hintergrund eine Dysfunktion hat.
7050	**ergänzt**	Neuaufnahme unter den zusätzlich berechnungsfähigen Leistungen: • Beratendes und belehrendes Gespräch GOZ 6190	Hiermit wird klargestellt, dass das beratende und belehrende Gespräch nach GOZ 6190 zusätzlich zur GOZ 7050 berechnet werden kann. Dies ist in der logischen Konsequenz auch korrekt, da der Grund für die Eingliederung einer Schiene in der Regel immer als Hintergrund eine Dysfunktion hat.
8000	**ergänzt**	Neuaufnahme unter den zusätzlich berechnungsfähigen Leistungen: • Beratendes und belehrendes Gespräch GOZ 6190	Hiermit wird klargestellt, dass das beratende und belehrende Gespräch nach GOZ 6190 zusätzlich zur GOZ 8000 berechnet werden kann. Dies ist in der logischen Konsequenz auch korrekt, da der Erstellung eines Funktionsstatus in der Regel immer Dysfunktionen zugrunde liegen.

Die in der Tabelle blau markierten Felder wurden ergänzt – die grau markierten Felder gestrichen. Die Änderungen sind zwar nicht sehr umfangreich, bieten jedoch an der ein oder anderen Stelle die Möglichkeit, das zahnärztliche Honorar anzupassen.

DZR – Factoring- & Abrechnungsqualität vom Marktführer in der zahnärztlichen Privatliquidation

Als solider und exklusiver Partner haben wir maßgeschneiderte Factoringlösungen für alle Praxisarten, Praxisgrößen und Praxisphasen. Mit mehr als 40 Jahren Erfahrung bieten wir Fachkompetenz, Kundenorientierung und ein modernes Leistungsspektrum.

Factoring & Abrechnung

Mehr Zeit für Behandlungen – mehr Zeit für mich.

- **Liquidität** – wir sichern den kontinuierlichen Geldfluss für Ihre Praxis durch Sofortauszahlung
- **Ausfallschutz** – wir übernehmen für Sie das Ausfallrisiko aller angekauften Rechnungen
- **Gute Laune** – wir übernehmen das Mahnwesen, die Erstattungskorrespondenz und sorgen für Verwaltungsentlastung
- **Patienten-Komfortteilzahlung** – wir erweitern Ihren Behandlungsspielraum durch Ratenzahlung
- **Best-Practice Events** – wir veranstalten hochkarätige Workshops für Sie oder Ihr Team

Digitale Tools & Portale

Einfach smarter arbeiten.

- **DZR PraxisPortal** – Ihr persönliches Kundenportal und Abrechnungscockpit für die **einfache** tägliche Zusammenarbeit mit uns
- **DZR H1** – Ihr modernes Tool für die schnelle und kompetente Honorarabrechnung **aller** dentalen Ziffernbereiche
- **DZR HonorarBenchmark** – Ihr Praxistool für Ziffern-, Faktoren- und Umsatzvergleiche der eigenen Praxis oder mit anonymisierten Vergleichspraxen

Akademie & Fortbildungen

Praxisrelevantes Abrechnungswissen.

- **Fortbildungen** zu allen Bereichen des dentalen Abrechnungswesens und Praxismanagement
- Schwerpunkt- und Ausbildungslehrgänge mit **IHK Prüfung**
- Individual- und **Teamseminare**, Sonderseminare, aktuelle Themen
- Präsenz-, Online- und Video-Seminare, **DZR Kongresse**
- **DZR Fortbildungsplattform** mit Videostreaming und Wartelistenpriorität

Kompetenzcenter & Expertenrat

Schnelle praxiserprobte Unterstützung.

- **Soforthilfe**, **aktive Unterstützung** und **Coaching** bei allen Themen rund um GOZ, BEMA, GOÄ, BEL/BEB, CAD/CAM, Eigenlabor, KFO & Aligner von unseren Kompetenzcentern
- **DZR Blaue Ecke** – kompakte Abrechnungstipps und Infos zur Sofortanwendung
- **DANPro powered by DZR** – die große deutschlandweite Community bei Personalengpässen aller dentaler Abrechnungsbereiche und zum Erfahrungsaustausch zwischen Abrechnungsexpert:innen
- **DZR Blauer Draht** – Fragen Sie uns, wir helfen Ihnen

Stefanie Schneider, neue Leiterin des DZR Kompetenzcenters und Fachreferats GOZ/GOÄ/BEMA

Neue Leiterin DZR Kompetenzcenter GOZ/GOÄ/BEMA

Seit dem 1. Oktober 2022 ist Frau Stefanie Schneider neue Leiterin des DZR Kompetenzcenters und Fachreferats GOZ/GOÄ/BEMA beim Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentrum.

Frau Schneider kam vor 11 Jahren zum DZR und verfügt durch ihre vorherige langjährige Praxistätigkeit über umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen Abrechnung, Verwaltung und Praxisorganisation. Stefanie Schneider ist systemische Coachin, ausgebildete Trainerin, Zahnmedizinische Verwaltungsassistentin (ZMV) und Abrechnungsexpertin. Zudem ist sie als anerkannte Referentin im deutschsprachigen Raum tätig.

Bisher leitete Stefanie Schneider das GOZ-/BEMA-Referat mit Erstattungsservice beim DZR. Sie betreute Praxen in komplexen Abrechnungsfragen bei unterschiedlichen Behandlungsfällen und umfassenden Korrespondenzen mit Kostenträgern. Hierbei wurde sie von großen Fachteams in Stuttgart, Neuss und Hamburg unterstützt.

Sie und ihre Teams bieten mit dem DZR Kompetenzcenter GOZ/GOÄ/BEMA zahnmedizinischen Praxen aktive Unterstützung und praxiserprobte Dienstleistungen rund um die Abrechnung an.

In enger Zusammenarbeit des hauseigenen Kompetenzcenters mit dem Abrechnungsnetzwerk DANPro, mit mehr als 900 registrierten Fachkräften, erhalten Praxen u. a. Unterstützung bei personellen Engpässen.

Zum 01. Oktober 2022 hat Stefanie Schneider die Verantwortung für das DZR Kompetenzcenter von ihrer langjährigen Mentorin Sabine Schmidt übernommen, die sich zukünftig auf Seminartätigkeiten bei der DFA konzentrieren möchte.

„Wir freuen uns sehr, diese wichtige Position so kompetent intern besetzen zu können. Frau Schneider ist mit ihrer Expertise und ihren Teams ein wichtiges Fundament des DZR. Frau Sabine Schmidt danken wir vielmals für die jahrelange engagierte und vertrauensvolle Zusammenarbeit und wünschen ihr für die neuen Aufgaben viel Erfolg und Freude," so die DZR Geschäftsführung.

ABRECHNUNGSTIPP

Neue Beschlüsse des Beratungsforums für Gebührenordnungsfragen

Das Beratungsforum für Gebührenordnungsfragen verfasst regelmäßig Beschlüsse, die sich mit den Streitthemen in der zahnärztlichen Abrechnung rund um die Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) befassen. Aktuell existieren 51 Beschlüsse. Die Beschlüsse haben eine massive Auswirkung auf das Erstattungsverhalten der privaten Kostenträger. Nachfolgend stellen wir die im Juli 2022 veröffentlichten Beschlüsse Nr. 50 und 51 vor.

Beschluss Nr. 50 – Anwendung OP-Mikroskop

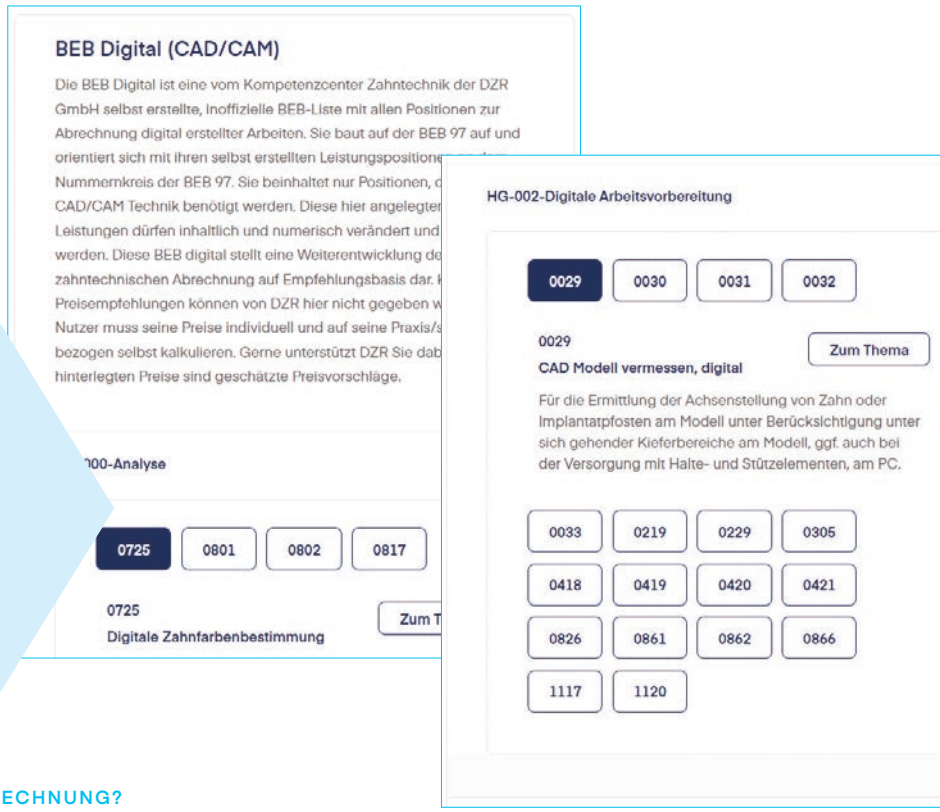
„Die operationsmikroskopische Untersuchung zur Feststellung intrakoronaler oder intrakanalärer pathologischer Veränderungen eines Zahnes ist nur berechnungsfähig als alleinige endodontologische Leistung oder neben der Trepanation nach GOZ-Nr. 2390. Weitere endodontologische Leistungen sind sitzungsgleich nicht berechnungsfähig.

Aus grundsätzlichen Erwägungen empfiehlt die Bundeszahnärztekammer keine konkrete Analoggebühr. Da eine analoge Berechnung von Zuschlägen nicht in Betracht kommt, halten der PKV-Verband und die Beihilfeträger unter Berücksichtigung der Bewertung der einschlägigen Zuschlagsposition nach der GOZ-Nr. 0110 die analoge Berechnung der GOZ-Nr. 2290 (höchstens zum 2,3-fachen Faktor) für angemessen.

In den Fällen, in denen trotz der o. g. Veränderungen des Wurzelkanalsystems in gleicher Sitzung eine Wurzelkanalbehandlung durchgeführt wird, ist die Anwendung des OP-Mikroskops in dieser Sitzung mit der Berechnung der GOZ-Nr. 0110 (als Zuschlagsleistung zu den GOZ-Nrn. 2360, 2410 und 2440) abgegolten und darf nicht zusätzlich analog berechnet werden."

Beschluss Nr. 51 – Wiederherstellung der Funktion eines direkten Provisoriums

„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 BZÄK keine konkrete Analoggebühr. Der PKV-Verband und die Beihilfeträger halten als Analoggebühr die GOZ-Nr. 2270 für angemessen. Die Abformung ist mit der Analoggebühr abgegolten. Das Abformmaterial ist zusätzlich berechnungsfähig. Die Abrechnungsbestimmungen nach GOZ Nr. 2270 sind anzuwenden."



TECHNISCH ALLES IM GRIFF — ABER DIE ABRECHNUNG?

„Wenn die CAD/CAM Abrechnung stockt“

Die richtige Abrechnung und Dokumentation bei CAD/CAM-Arbeiten im Labor

Immer mehr Praxen und gewerbliche Dentallabore stellen Zahnersatz mit digitalen Hilfsmitteln her. Durch die neuen Technologien sowie den steigenden Einsatz von Scannern und Fräsmaschinen ändert sich nicht nur die Arbeitsweise, vielmehr eben auch die damit verbundene Abrechnung für GKV-/PKV-Versicherte.

Kernproblematik:
Weder das aktuelle BEL noch die verschiedenen BEB-Versionen geben ausreichend Aufschluss über die Anwendung.

» Was ist die richtige Herangehensweise in der Aufstellung und Dokumentation bei CAD/CAM-Arbeiten im Praxislabor?

» Wie ist das Vorgehen als Praxistechniker:in, wenn eine Dokumentation erforderlich ist, im Bereich CAD/CAM aber keine adäquaten BEB-Nummern zur Verfügung stehen?

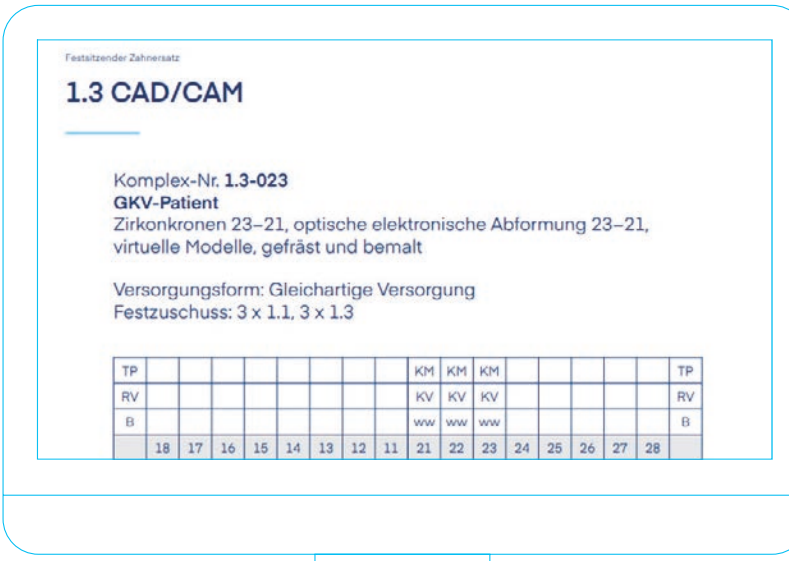
Die Dokumentation von erbrachten Leistungen erfolgt immer schriftlich oder digital und muss nachvollziehbar sein. Welche Blancs/Ronden wurden verwendet, welche Implantat-Teile eingekauft, welche Leistungen erbracht, welche Mengen verwendet, welche Zahnfarbe genutzt und welche Implantat-Teile eingesetzt – diese Dokumentationen werden dann mit der Unterschrift bzw. der Technikernummer versehen. Die Dokumentation selbst wird dann zehn Jahre oder bei Implantat-Arbeiten 15 Jahre aufbewahrt.

Für die Nachweisbarkeit ist es empfehlenswert, ein Foto der fertigen Arbeit zu erstellen, und zwingend erforderlich, dem/der Patient:in eine Konformitätserklärung über die verwendeten Stoffe und deren Zusammensetzung zu übergeben – diese wird für jede Arbeit neu erstellt.

In der Abrechnung werden dann eigene „digitale“ BEB-Positionen angelegt und jeweils einzeln kalkuliert. Wobei Techniker:innen im ersten Schritt ihre erbrachten Leistungen kalkulieren, dann in abrechenbare Texte umwandeln müssen und im Anschluss geht es dann an die Kalkulation dieser Leistungen.

Beispiel Zirkon-Krone:
Zirkon-Kronen 21–23, optische elektronischeAbformung 21–23, virtuelle Modelle, gefräst und bemalt*, Berechnung nach Festzuschuss-Richtlinien, Versorgungsform: gleichartige Versorgung Festzuschuss: 3 x 1.1, 3 x 1.3

Bei den verwendeten Leistungspositionen handelt es sich um Empfehlungen unter Berücksichtigung von KZV-Richtlinien und Erfahrungen mit der PKV-Abrechnung. Ziel des Beispiels ist es, die Modellherstellung und Arbeitsvorbereitung stärker hervorzuheben und zum Einsatz zu bringen. Dabei gilt es zu berücksichtigen, wenn so wie hier virtuelle Modelle erstellt werden, eine Abrechnung nach der offiziellen BEB nicht möglich ist, da es zur Zeit der Etablierung des BEB 97 noch keine derartigen Modelle als Leistungsposition gab. Hier kommen also eigene BEB-Nummern zum Einsatz.



Festsitzender Zahnersatz

1.3 CAD/CAM

Komplex-Nr. **1.3-023**
GKV-Patient
Zirkonkronen 23–21, optische elektronische Abformung 23–21, virtuelle Modelle, gefräst und bemalt

Versorgungsform: Gleichartige Versorgung
Festzuschuss: 3 x 1.1, 3 x 1.3

TP								KM	KM	KM						TP
RV								KV	KV	KV						RV
B								ww	ww	ww						B
	18	17	16	15	14	13	12	11	21	22	23	24	25	26	27	28

Basisleistungen

BEB 97	Berechenbare Leistungen	Menge	Erklärung
0030*	CAD-Antagonistenmodell, digital	1	*Eigene BEB-Nummer
0031*	CAD-Arbeitsmodell, digital	1	*Eigene BEB-Nummer
0032*	CAD-Präparationsmodell, digital	1	*Eigene BEB-Nummer
0706	Foto- oder Video-Dokumentation	1	
2790*	Erstellung Auftragsdaten CAD/CAM	1	*Eigene BEB-Nummer
0024*	Intraoralscan konvertieren	1	*Eigene BEB-Nummer
0861*	CAD-Modellsegmentierung, digital	4	*Eigene BEB-Nummer
0862*	CAD-Stumpf bearbeiten, digital	3	*Eigene BEB-Nummer
0826*	CAD-Präparationsgrenze festlegen, digital	3	*Eigene BEB-Nummer
1117*	CAD-Bissnahme, digital	1	*Eigene BEB-Nummer
0420*	CAD-Artikulation, digital	1	*Eigene BEB-Nummer
0724	Zahnfarbenbestimmung II	1	
0732	Desinfektion	2	
0840*	Datentransfer, je Auftrag	1	*Eigene BEB-Nummer
2156*	CAD-Vollkrone (monolithisch) konstruieren	3	*Eigene BEB-Nummer
2920*	CAD-Sphärischer Kontakt konstruieren, digital	2	
2701*	CAM-Fräsgerät bestücken	1	*Eigene BEB-Nummer
2702*	CAM-Fräsen aus Keramik	3	*Eigene BEB-Nummer
2281	Krone aus Keramik gefräst	3	
0841*	CAM-Element nacharbeiten	3	*Eigene BEB-Nummer
2689	Farbgebung durch Bemalen	3	
2914	Sphärischer Kontakt	2	
5306	Keramik/gegossenes Glas konditionieren	3	
Mat.	Zirkon	3	

* Bitte beachten: Die hier herangezogenen Nummern basieren auf unserer Expertise und können situativ variieren.

Mögliche Zusatzleistungen

BEB 97	Berechenbare Leistungen	Menge	Erklärung
1603	Testplättchen aus Keramik	1	
2804	Frontzahn gnathologisch gestaltet, in Keramik	3	bei zusätzlicher Maßnahme zur gnathologischen Frontzahnherstellung
2811	Selektives Einschleifen nach Remontage/Krone, Brückenglied, Inlay	3	

Was darf berechnet werden?

BEMA	Menge	Text
19	3	Provisorische Krone
24c	x	Abnahme/Wiederbefestigen von Provisorien (höchstens dreimal je provisorische Krone)

GOZ	Menge	Text
0065	2	OK optisch-elektronische Abformung
0065	2	UK Gegenbiss optisch-elektronische Abformung
6010a	1	Computergestützte Auswertung der optisch-elektronischen Abformung zur Diagnose und Planung (analog)
2210	3	Vollkrone, Hohlkehl- oder Stufenpräparation
2197	3	Adhäsive Befestigung
8065a	1	Registrieren von UK-Bew. mittels elektronischer Aufzeichnung für virtuelle Kiefermodelle in einem virtuellen Artikulator

GOZ/GOÄ	Leistung	2,3-fach	3,5-fach
0065	Optisch-elektronische Abformung		
	- Pro Kieferhälfte oder Frontzahnbereich	10,35 €	15,75 €
	- 4 x bei Situationsabformungen	41,40 €	63,00 €
	- 2 x bei Abformung ZE	20,70 €	31,50 €
	- 2 x für Gegenkiefer	20,70 €	31,50 €
6000a	Fotografie Im Rahmen einer zahnärztlichen Behandlung sind Fotos, die ausschließlich zu dokumentarischen Zwecken angefertigt worden sind, mit den Gebührennummern abgegolten und dürfen nicht gesondert berechnet werden. Fotos, die therapeutischen oder diagnostischen Zwecken, nicht jedoch einer kieferorthopädischen Auswertung, dienen, sind analog berechnungsfähig. Aus grundsätzlichen Erwägungen empfiehlt die BZÄK keine konkrete Analoggebühr. Der PKV-Verband hält als Analoggebühr die GOZ-Nr. 6000 für angemessen.	10,35 €	15,75 €
6010a	Computergestützte Auswertung zur Diagnose und Planung der optisch-elektronischen Abformung	23,28 €	35,43 €
8065a	Registrieren von UK-Bewegungen mittels einer elektronischen Aufzeichnung für virtuelle Kiefermodelle in einem virtuellen Artikulator	109,65 €	167,00 €

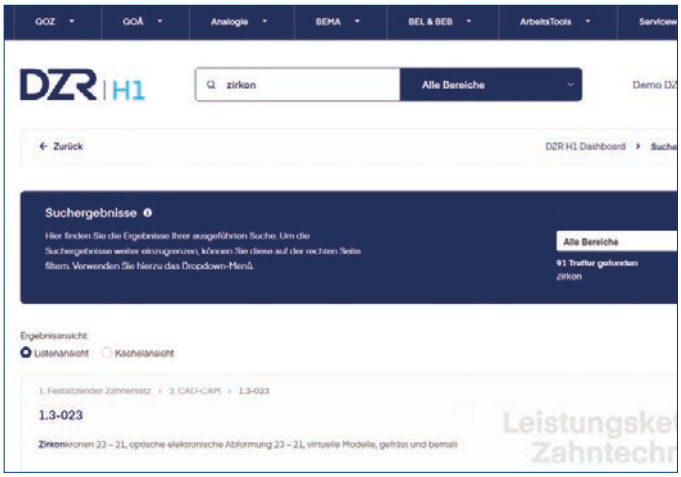
„Optisch-elektronische Abformung einschließlich vorbereitender Maßnahmen, einfache digitale Bissregistrierung und Archivierung, je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich."

* Bitte beachten: Die hier herangezogenen Nummern basieren auf unserer Expertise und können situativ variieren.

Nicht abrechenbar:

- konventionelle Abformung für dieselbe Kieferhälfte oder Frontzahnbereich
- einfache Registrierung der Bissverhältnisse auf digitalem Weg (darüber hinausgehende Bissregistrierungen sind nicht inbegriffen)
- Die PC-gestützte Auswertung zur Diagnose und Planung ist bei dieser Gebührennummer nicht enthalten und muss daher analog berechnet werden

(Bundeszahnärztekammer GOZ-Kommentar)



EXPERTEN-TIPP

Arbeiten Sie mit Komplexen und erstellen Sie sich Leistungsketten, damit Sie keine Position vergessen. Werden Modelle gedruckt, können Sie diese als 3-D-Druckmodell nach BEB 0009 Kunststoffmodell zusätzlich berechnen.

DZR BEB Digital® (CAD/CAM)

Die BEB Digital ist eine vom Kompetenzcenter Zahntechnik der DZR GmbH selbst erstellte, inoffizielle BEB-Liste mit allen Positionen zur Abrechnung digital erstellter Arbeiten.

Bei weiteren Fragen oder Informationen telefonisch unter 02131 776 85 5420.

SPEZIALWISSEN

Implantologie — intensiv

ONLINE-SEMINAR

Referentin

Stefanie Schneider — Leiterin Kompetenzcenter GOZ/GOÄ/BEMA bei DZR

Inhalte

- Komplexe Augmentationsverfahren
- Mikrochirurgisches Weichgewebsmanagement
- Moderne Planungsverfahren
- Aufwendige Implantationen
- Reaktionen der Kostenträger
- Vermeiden von Honorarverlusten
- Dokumentations- und Abrechnungsbeispiele

Zielgruppe

- Zahnärzt:innen
- Praxismitarbeiter:innen (z. B. ZFA, ZMV, ZMF)

Termin

22.03.2023, 15:00 bis 18:30 Uhr

Seminargebühren

Jeweils 299 Euro inkl. MwSt. pro Teilnehmer:in inkl. Seminarunterlagen

3 CME

ZUFLUSS von abgetretenen HONORARFORDERUNGEN bei EINNAHMENÜBERSCHUSS

GEGENSTAND VON VIELEN BETRIEBSPRÜFUNGEN BEI ZAHNÄRZT:INNEN, DIE IHREN GEWINN MITTELS EINNAHMENÜBERSCHUSSRECHNUNG ERMITTELN, IST DIE FRAGESTELLUNG, WANN GENAU EINNAHMEN AUS HONORARFORDERUNGEN ZU VERSTEUERN SIND.

Gerade im letzten Jahr des Betriebsprüfungszeitraums scheint es ein gängiges Mittel von Betriebsprüfer:innenn zu sein, Einnahmen des ersten Jahres nach dem Prüfungszeitraum in das vorangegangene Jahr zu verlagern, um damit Mehrergebnisse zu generieren.

Bei Direktabrechnung gegenüber Patient:innen ist der richtige Besteuerungszeitpunkt meist noch einfach zu bestimmen. Bei Abrechnung über Abrechnungszentren (i. F. ARZ) gibt es mehrere denkbare Besteuerungszeitpunkte der Einnahmen von Zahnärzt:innen. Hier gilt es, vor allem die unterschiedlichen Factoringvarianten einmal genauer zu betrachten, denn diese bestimmen maßgeblich den Zeitpunkt der Einnahmenerfassung.

Im folgenden Beitrag werden die zeitliche Zuordnung der Einnahmen der Grundfälle „Direktabrechnung", „Factoring mit Ausfallschutz" sowie „Factoring ohne Ausfallschutz" dargestellt. Wie meist im Steuerrecht steckt der Teufel im Detail. Schon geringe Abweichungen von den dargestellten Grundfällen können zu einer abweichenden steuerlichen Behandlung führen. Daher sollte in jedem Einzelfall eine detaillierte Abstimmung mit einem/einer Steuerberater:in vorgenommen werden.

Ausnahmen zum Zuflusszeitpunkt sind jedoch denkbar. Bietet Zahnärzt:innen ihren Patient:innen nach Rechnungsstellung beispielsweise eine spätere Zahlung mit neuer, späterer Fälligkeit an, dürfte ein früherer Zuflusszeitpunkt anzunehmen sein. Die Forderung aus der Zahnarztleistung wird hierbei in eine Darlehensforderung umgewandelt, was steuerlich einem Zufluss gleichkommt.

— 1. Direktabrechnung

Grundsätzlich sind Einnahmen in der Einnahmenüberschussrechnung zu dem Zeitpunkt zu erfassen, in dem sie „zugeflossen" sind. Das Steuerrecht definiert diesen „Zuflusszeitpunkt" als Zeitpunkt, dem der Steuerpflichtige die wirtschaftliche Verfügungsmacht erlangt haben. Im Falle der Direktabrechnung wird dieser in der Regel durch den Eingang des Rechnungsbetrages auf dem Bankkonto des Zahnarztes definiert. Ab diesem Zeitpunkt kann der/die Zahnarzt:in frei über diesen Betrag verfügen.

Rechnen Sie also beispielsweise im alten Jahr erbrachte Leistungen erst im neuen Jahr ab, so können die entsprechenden Zahlungseingänge auch erst im neuen Jahr erfolgen. Die Versteuerung für die im Vorjahr erbrachten Behandlungsleistungen ist in diesem Falle also erst im Folgejahr, im Jahr des Zahlungseingangs, vorzunehmen. Hierbei gilt es jedoch, die 10-Tages-Regel zu beachten. Ist die Zahlung innerhalb der ersten zehn Tage des neuen Jahres fällig und wird auch in diesem Zeitraum bezahlt, wird die Einnahme noch dem alten Jahr zugeordnet.

— 2. Abrechnung über ein Abrechnungszentrum

Erfolgt die Abrechnung über ein ARZ, sind mehrere Alternativen denkbar. Zum einen gibt es mehrere Zahlungszeitpunkte (Patient:in zahlt an ARZ, ARZ zahlt an Zahnarzt:in), zum anderen unterschiedliche Abrechnungsleistungen (mit oder ohne Ausfallschutz, Sofortauszahlung oder Auszahlung zu vereinbarten Terminen). Hieraus können sich unterschiedliche steuerlich relevante Zeitpunkte ergeben.

a. Forderungsabtretung mit Ausfallschutz

Im Falle der Forderungsabtretung mit Ausfallschutz handelt es sich um echtes Factoring.

» Das Risiko des Forderungsausfalls trägt das ARZ.
» Die Forderungen gegenüber den Patient:innen werden

Herr Thorsten Differt
Steuerberater
differt siegel partner -
Wirtschaftsprüfer
und Steuerberater

vor Abrechnung und Fälligkeit an das ARZ abgetreten. Die Abrechnung erfolgt durch das ARZ, die Einziehung der Forderungen ebenfalls.

» Die Auszahlung des vereinbarten Betrages auf das Konto des Zahnarztes, i. d. R. Forderungsnennbetrag abzüglich Gebühr, erfolgt zum vereinbarten Termin.

Wird hierbei die Sofortauszahlung gewählt, entsteht der steuerlich relevante Zufluss im Zeitpunkt der Zahlung des ARZ an den/die Zahnarzt:in, da diese:r sofort über den entsprechenden Betrag verfügen kann. Dies gilt unabhängig davon, ob die Patientenforderung später ganz oder teilweise ausfällt bzw. wann die Patient:innen diese an das ARZ bezahlen.

Wird bei echtem Factoring eine Auszahlung zu einem bestimmten Termin, beispielsweise nach 30 Tagen, vereinbart, sollte es im Regelfall ebenfalls nicht bereits bei Forderungsübertragung, sondern bei Auszahlung zum steuerlichen Zufluss bei dem/der Zahnärzt:in kommen.

Diverse Ausnahmen hiervon sind jedoch denkbar. Waren beispielsweise die übertragenen Forderungen vor dem Übertragungszeitpunkt bereits fällig und bietet der/die Zahnärzt:in dem/der Patient:in eine spätere Zahlung mit neuer, späterer Fälligkeit an, dürfte ein früherer Zuflusszeitpunkt anzunehmen sein. Die Forderung aus der Zahnarztleistung wird hierbei in eine Darlehensforderung umgewandelt, was steuerlich einem Zufluss gleichkommt.

Gleiches könnte anzunehmen sein, wenn ein zu langer Zeitraum zwischen Übertragung der Forderung und Auszahlungszeitpunkt liegt. Auch wenn es hierbei keinen klar als schädlich definierten Zeitraum gibt, sollte u. E. der Auszahlungszeitraum in jedem Falle nicht mehr als sechs Monate nach dem Abrechnungsstichtag liegen. Schlussendlich gilt es auch im Falle des echten Factorings, bei Übertragung der Forderungen und Zahlung des ARZ in unterschiedlichen Kalenderjahren die oben dargestellte 10-Tages-Regel zu beachten.

b. Forderungsabtretung ohne Ausfallschutz

Im Falle der Forderungsabtretung ohne Ausfallschutz handelt es sich um unechtes Factoring.

» Das Risiko des Forderungsausfalls trägt weiterhin der/die Zahnärzt:in.
» Die Abrechnung erfolgt durch das ARZ, die Einziehung der Forderungen ebenfalls.
» Die Auszahlung des vereinbarten Betrages durch das ARZ an den/die Zahnärzt:in, i. d. R. des Forderungsnennbetrags abzüglich Gebühr, erfolgt zum vereinbarten Termin.

Wird jedoch die Forderung von den Patient:innen nicht bezahlt, kommt es zur Erstattung des Forderungsbetrages durch den/die Zahnärzt:in an das ARZ. Bei unechtem Factoring sieht die Finanzverwaltung die Vorfinanzierungs- bzw. die Abrechnungsfunktion im Vordergrund. Daher kommt es zu einer anderen steuerlichen Beurteilung des Zuflusszeitpunktes.

Steuerrechtlich wird das unechte Factoring überwiegend als Kreditgeschäft angesehen, da das Ausfallrisiko bei dem/der Zahnärzt:in verbleibt. Auch im Falle der Abrechnung über ein ARZ kommt es daher grundsätzlich bei Eingang des Forderungsbetrages beim ARZ zeitgleich zum steuerlichen Zufluss bei dem/der Zahnärzt:in.

Liegt allerdings die Auszahlung durch das ARZ an den/die Zahnärzt:in vor Zahlung der Patient:innen, was in der Regel der Fall sein dürfte, ist von einem Zufluss bei Zahlungseingang des entsprechenden Betrages auf dem Konto des Zahnarztes auszugehen. Das Gleiche gilt, wenn die Patient:innen die entsprechenden Überweisungen (fälschlicherweise) direkt an den Zahnarzt tätigen. Auch in diesem Falle kommt es zum steuerlich relevanten Zufluss bei Zahlungseingang auf dem Konto des/der Zahnärzt:in.

— 3. Zusammenfassung

Für Selbstständige, die ihren Gewinn mittels Einnahmenüberschussrechnung ermitteln, hat der Gesetzgeber u. a. die oben genannten Möglichkeiten geschaffen, den Zeitpunkt von Einnahmen zu steuern. Dies kann sich sehr vorteilhaft auswirken, allerdings sind hierbei einige Details zu beachten. Eine vorherige und genaue Abstimmung mit dem/der Steuerberater:in ist dabei unerlässlich, um böse Überraschungen in Betriebsprüfungen zu vermeiden.

ANWENDUNGSFALL

DZR | H1

schnelle und kompetente Honorarabrechnung

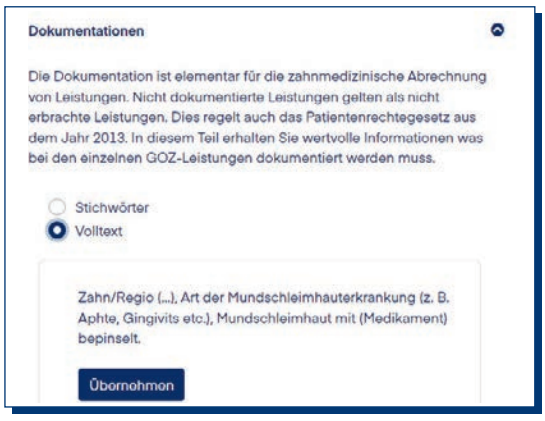
KENNEN SIE DAS AUCH AUS IHREM PRAXISALLTAG?

Ein/e Neupatient:in wünscht eine Kontrolle sowie eine zweite Meinung bezüglich einer größeren prothetischen Arbeit.

- **Stimmt die Dokumentation der Behandlungssitzung?**
- **Sind alle Leistungen up to date abgerechnet und wie ist das mit der betriebswirtschaftlichen Kalkulation?**

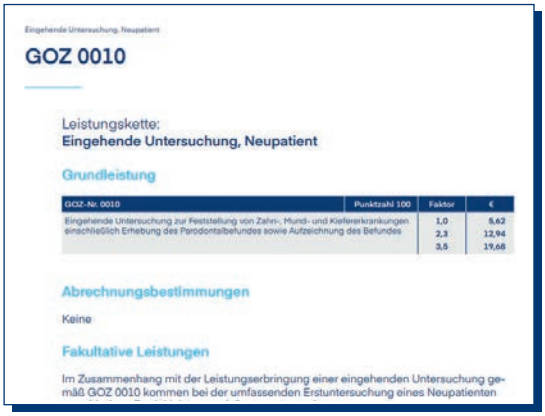
Mit DZR H1 gelingt Ihnen sicher und einfach die Abrechnung dieses Behandlungsfalles.

So einfach geht's:
Während der Behandlung ist die Dokumentation elementar für die zahnmedizinische Abrechnung. Insbesondere bei der Neuaufnahme von Patient:innen. **Nicht dokumentierte Leistungen gelten als nicht erbrachte Leistungen!** Häufig ist jedoch unklar, was dokumentiert werden muss. In DZR H1 finden Sie zu jeder Behandlung die richtige Dokumentation.



BEHANDLUNGSDOKUMENTATION 0010, NEUPATENT:IN
Diagnose zu Mundschleimhauterkrankungen aufgenommen? Bestehen pathologische Befunde? Gibt es Schwierigkeiten bei der Behandlung und müssen diese dokumentiert werden? DZR H1 liefert zu jeder Ziffer aus der GOZ die passende Dokumentation.

Nach der Dokumentation folgt die eigentliche Leistungsabrechnung. Die GOZ Position 0010 als Grundleistung ist uns allen bekannt, aber **welche zusätzlichen Leistungen können daneben abgerechnet werden?** Anhand der DZR H1 Leistungsketten finden Sie für eine Vielzahl an Behandlungen die perfekten Leistungsketten. Diese erleichtern die Abrechnung und verhindern, dass Leistungen vergessen werden.



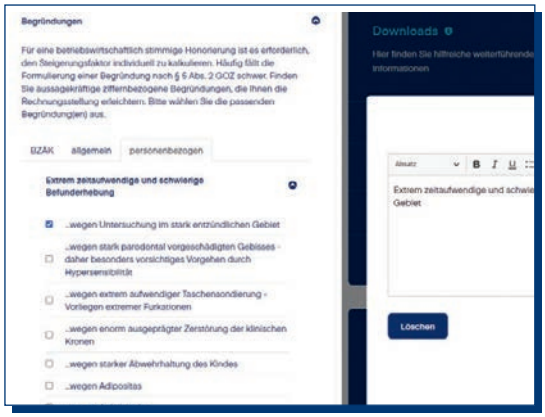
LEISTUNGSKETTEN 0010, NEUPATENT:IN
Kann die Ä4 z. B. neben der GOZ 0010 berechnet werden? Ist auch noch die Berechnung der Erstellung eines Mundhygienestatus nach GOZ 1000 daneben möglich? Und wie sieht es mit einem CMD-Kurzcheck aus?

Die Zahnarztpraxis ist neben ihrer Funktion einer medizinischen Einrichtung auch ein Unternehmen mit betriebswirtschaftlichen Aspekten. **Für eine betriebswirtschaftlich stimmige Kalkulation** ist u. U. eine Anpassung des Steigerungsfaktors notwendig. Wissen Sie, mit welchem Steigerungsfaktor die GOZ 0010 berechnet werden muss, um das BEMA-Niveau zu erreichen? Faktor 2,3, 3,5 oder über 3,5? Wie wird die Leistung in der unmittelbaren Umgebung Ihrer Praxis durchschnittlich abgerechnet?

DZR FAKTOREN-CHECK

Einfach die GOZ-Position 0010 auswählen – der DZR FaktorenCheck zeigt Ihnen auf einen Blick, welcher Faktor zur Erreichung des GKV-Niveaus erforderlich ist und wie die Leistung in unmittelbarer Umgebung berechnet wird.

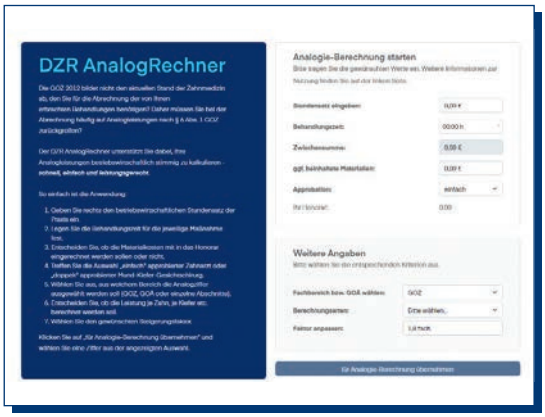
In den meisten Zahnarztpraxen ist der Faktor 2,3 bei vielen Leistungen nach wie vor Standard. Rückfragen der privaten Kostenträger und Diskussionen mit den Patient:innen werden befürchtet. Für eine betriebswirtschaftlich stimmige Honorierung ist es jedoch erforderlich, den Steigerungsfaktor individuell zu kalkulieren. **Häufig fällt die Formulierung einer Begründung nach § 5 Abs. 2 GOZ schwer.** DZR H1 liefert die passende Begründung.



BEGRÜNDUNGEN

DZR H1 enthält für alle GOZ-Positionen allgemeine, personenbezogene oder seitens der BZÄK anerkannte Begründungen. Gebührenposition eintragen und Volltext oder Stichworte auswählen. Text individualisieren, kopieren und in die Praxisverwaltungssoftware einfügen – fertig.

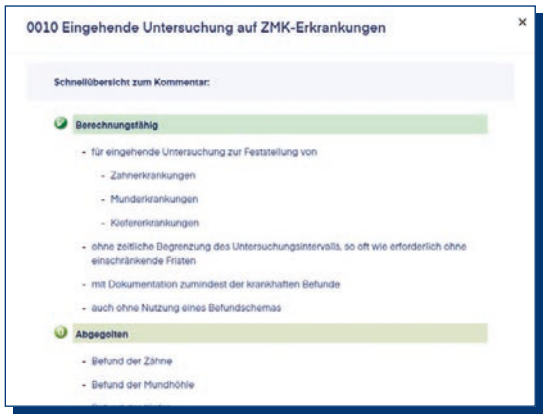
Wie anfangs erwähnt, möchte der/die Neupatient:in zusätzlich eine zweite Meinung zu einer größeren prothetischen Arbeit. Vor einer prothetischen Therapie ist es ärztlicher Standard, ein CMD-Kurzscreening durchzuführen. Dieses ist jedoch weder in der GOZ/GOÄ noch im BEMA beschrieben. Die Berechnung kann z. B. als Analogleistung gemäß § 6 Abs. 1 GOZ erfolgen – **Analogie, gewusst wie**! Mit dem DZR Analogrechner ganz easy.



ANALOGRECHNER

Betriebswirtschaftlichen Stundensatz der Praxis eingeben. Behandlungszeit festlegen. Fallen zusätzliche Materialkosten an? Die Auswahl treffen: „doppelt" oder „einfach" approbiert? Soll die Leistung je Zahn, je Kiefer etc. berechnet werden? Gewünschter Steigerungsfaktor? Analogleistung ermitteln und in die Praxisverwaltungssoftware übernehmen.

Doch damit nicht genug! Passende Rechtsprechung oder Kommentierung zu Einzelleistungen aus der GOZ/GOÄ erforderlich? In DZR H1 finden Sie alle wichtigen Informationen inklusive des in der **Rechtsprechung anerkannten Kommentars der Autoren „Liebold/Raff/Wissing" (ein Produkt des Asgard-Verlags).**



DZR H1

14-Tage testen - jetzt gratis sichern

Wir wissen, dass die zahnmedizinische und zahntechnische Abrechnung viel Zeit und Geduld kosten kann. Wenn es Ihnen auch so geht, ist DZR H1 genau das Richtige für Sie.

Was das ist?

Ihre neue digitale Unterstützung in der zahnmedizinischen und zahntechnischen Abrechnung, Ihr praktisches Nachschlagewerk, Ihr Analog-Rechner, Begründungs-Finder und Stellungnahme-Schreiber, Ihre Dokumentationshilfe und vieles mehr.

Erfahren Sie mehr über die exklusiven Vorteile für DZR Factoring-Kund:innen und rufen Sie uns an unter 0711 99373 5943.

Nutzen Sie die Chance und testen DZR H1 ganz bequem für 14 Tage.

Registrieren Sie sich noch heute einfach und unverbindlich unter

www.dzr-h1.de

DZR H1 live erleben!

Sie möchten DZR H1 live & praxisnah erleben? Alle DZR H1 Interessierten haben die Möglichkeit, kostenlos an einem fallbezogenen DZR H1 Online-Training teilzunehmen. Folgende Termine stehen dieses Jahr noch zur Auswahl:

» Dienstag, 15.11.2022, 18:00 bis 19:00 Uhr
» Mittwoch, 14.12.2022, 18:00 bis 19:00 Uhr

Die Anmeldung erfolgt per E-Mail - h1@dzr.de.

Wir freuen uns auf Sie!

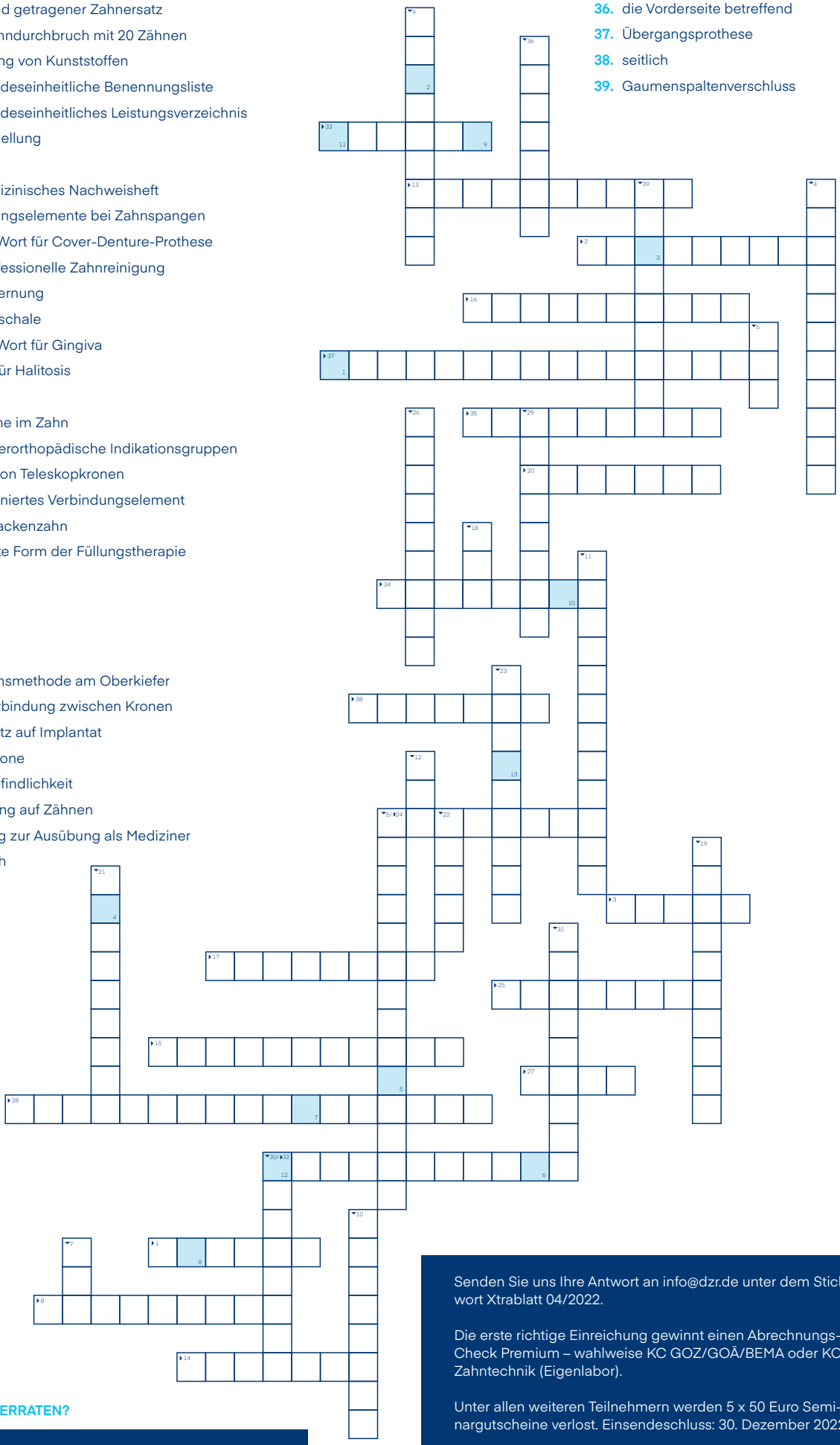
1. obere Begrenzung der Mundhöhle
2. innerhalb der Mundhöhle
3. festsitzend getragener Zahnersatz
4. erster Zahndurchbruch mit 20 Zähnen
5. Aushärtung von Kunststoffen
6. Abk.: Bundeseinheitliche Benennungsliste
7. Abk.: Bundeseinheitliches Leistungsverzeichnis
8. Zahnaufhellung

9. zahnmedizinisches Nachweisheft
10. Befestigungselemente bei Zahnspangen
11. anderes Wort für Cover-Denture-Prothese
12. Abk.: Professionelle Zahnreinigung
13. Zahnentfernung
14. Verblendschale
15. anderes Wort für Gingiva
16. dt. Wort für Halitosis

17. Hohlräume im Zahn
18. Abk.: kieferorthopädische Indikationsgruppen
19. eine Art von Teleskopkronen
20. konfektioniertes Verbindungselement
21. kleiner Backenzahn
22. bestimmte Form der Füllungstherapie
23. Plaque
24. Fehlbiss
25. Pulpa

26. Operationsmethode am Oberkiefer
27. starre Verbindung zwischen Kronen
28. Zahnersatz auf Implantat
29. Doppelkrone
30. Überempfindlichkeit
31. Ablagerung auf Zähnen
32. Zulassung zur Ausübung als Mediziner
33. ursächlich

34. Erkennen einer Krankheit
35. außerhalb der Mundhöhle
36. die Vorderseite betreffend
37. Übergangsprothese
38. seitlich
39. Gaumenspaltenverschluss



LÖSUNGSWORT ERRATEN?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13

Senden Sie uns Ihre Antwort an info@dzr.de unter dem Stichwort Xtrablatt 04/2022.

Die erste richtige Einreichung gewinnt einen Abrechnungs-Check Premium – wahlweise KC GOZ/GOÄ/BEMA oder KC Zahntechnik (Eigenlabor).

Unter allen weiteren Teilnehmern werden 5 x 50 Euro Seminargutscheine verlost. Einsendeschluss: 30. Dezember 2022

Lösungswort 03/22: Kompetenzcenter

DZR KREUZWORTRÄTSEL

Entspannt durch den Jahreswechsel?

Geht ganz einfach. Jetzt kostenfrei im Online-Portal DANPro registrieren und schnelle Unterstützung finden.

Hilfe, der Jahresabschluss steht an! Haben Sie sich auch schon bei dem Gedanken ertappt? Es ist wie Weihnachten: Eigentlich war noch so viel Zeit und plötzlich verfällt man in Hektik mit all den Vorbereitungen. Während man an Weihnachten nach all dem Stress zumindest mit einem schönen Fest und Zeit mit den Liebsten belohnt wird, sieht es beim Jahresabschluss anders aus. Diesem Termin im Kalender können die wenigsten etwas Positives abgewinnen. Ignorieren oder verschieben lässt er sich leider auch nicht. Und in diesem Jahr kommt noch ein zusätzlicher Stressfaktor für die Praxen dazu:

Der Elektronische Heil- und Kostenplan (eHKP) muss bis zum Jahresende umgesetzt werden. Wer das bisher nicht gemacht hat, für den wird es höchste Zeit zu handeln.

Deshalb ist jetzt die Zeit, sich Gedanken zu machen, wie man den Jahresabschluss am besten vorbereiten kann und was es in Bezug auf den eHKP noch zu tun gibt. Stimmen Sie sich mit Ihrem Team ab: Haben Sie die notwendigen Ressourcen und Kapazitäten dafür? Was, wenn ausgerechnet die Person plötzlich ausfällt, die für die Abrechnung zuständig ist? In diesem Fall ist Vorsorge die beste Lösung. Suchen Sie für Spitzenzeiten wie den Jahresabschluss lieber rechtzeitig eine zusätzliche Abrechnungshilfe, die das Team unterstützt. Auch für die Umsetzung des eHKP kann man sich bei Bedarf wertvolle Expertise einholen. Sie und Ihr Team müssen nicht alles allein stemmen.

Holen Sie sich für einige Wochen Unterstützung in die Praxis und schauen Sie dem Jahreswechsel in diesem Jahr entspannt entgegen. Mit dem Online-Portal **DAN**Pro – dem deutschlandweiten Abrechnungsnetzwerk powered by DZR – finden Sie schnell und unkompliziert passendes Abrechnungspersonal. Die Registrierung im Portal unter www.danpro.net ist kostenfrei und in wenigen Minuten erledigt.

Anschließend haben Sie die Möglichkeit, unter mehreren Hundert Abrechnungsexpert:innen die für Sie passende Person zu suchen. Geben Sie bei der Suche einfach ein, welche Praxissoftware Sie nutzen und welche Kenntnisse für Ihre Praxis wichtig sind. Suchen Sie über die Postleitzahl nach verfügbaren Expert:innen im näheren Umkreis oder auch nach remote verfügbaren Personen. Probieren Sie es gleich aus!

Unser Tipp:

Ihr Team – insbesondere die für die Abrechnung zuständige Person – sollte in den Auswahlprozess einbezogen werden. Denn die kurze, aber vermutlich intensive Zusammenarbeit sollte am Ende nicht dadurch gestört werden, dass der oder die Abrechnungsexpert:in nicht ins Team passt oder am Ende doch nicht alle Anforderungen erfüllt.

Das bietet Ihnen die DANPro Community:

- schnelle Suche und detaillierte Erfahrungsprofile von verfügbaren Abrechnungsexpert:innen und direkte Kontaktaufnahme
- Abrechnungserstellung, -optimierung oder -coaching
  - für die Bereiche GOZ/GOÄ/BEMA und BEL/BEB
  - für jede gängige Praxissoftware
- deutschlandweit verfügbar – vor Ort oder remote
- kurzfristige oder dauerhafte Unterstützung
- und noch mehr: intensiver Austausch innerhalb der Community von Abrechnungsexpert:innen - egal ob extern oder in der Praxis tätig

Hier registrieren:

WWW.DANPRO.NET

Jetzt kostenfrei bei **DAN**Pro registrieren, Unterstützung finden und Teil der Abrechnungscommunity mit über 900 Mitgliedern werden.

2023 hält spannende Neuerungen für die **DAN**Pro Community bereit. Freuen Sie sich darauf.

Unsere DANPro Expert:innen kennenlernen im

DANPro Freundebuch

Ab sofort möchten wir unsere **DAN**Pro Expert:innen in unserer Abrechnungscommunity im neuen **DAN**Pro Freundebuch vorstellen und gemeinsam mit der Community das 6. Geburtstag von **DAN**Pro feiern.

Mehr Infos:

Name:
Michaela Prins
von dentastico

Darum bin ich bei DANPro dabei:
Ich schätze **DAN**Pro als kompetente und wohltuend unaufgeregte Plattform und Begegnungsstätte für Zahnärzt:innen und externe Dienstleister:innen. Der Zugang zu **DAN**Pro und Fortbildungen rundet das Ganze fein ab. Meine Kolleginnen und ich verfolgen alle **DAN**Pro Aktionen und nehmen teil, wann immer wir können.

Meine Geburtstagswünsche für DANPro:
Wir wünschen euch weiterhin viele begeisternde Referent:innen und ein lebendiges Netzwerk auf Augenhöhe.

Name:
Sarah Weeber und
Verena Maly-Paetzold
von ziffernblock

Darum sind wir bei DANPro dabei:
Wir schätzen das Netzwerk **DAN**Pro, um uns auszutauschen und Kontakte zu knüpfen. Außerdem bietet es eine ansprechende Oberfläche für das Netzwerken mit „suchenden" Praxen.

Unsere Geburtstagswünsche für DANPro:
Happy Birthday! Bleibt weiter so aktiv und kundenorientiert. Das **DAN**Pro Netzwerk ist unverzichtbar.

NAME:
Sabine Laton-Kuhn
von der „Zahnärztlichen Abrechnung"

DARUM BIN ICH BEI DANPRO DABEI:
Darum bin ich bei **DAN**Pro dabei: Eine Plattform wie **DAN**Pro finde ich so wichtig, da Netzwerken und der Austausch mit Kolleg:innen Gold wert ist.

MEINE GEBURTSTAGSWÜNSCHE FÜR DANPRO:
Happy Birthday **DAN**Pro! Weiterhin viel Erfolg beim erfolgreichen Netzwerkaufbau.

DANPro für Praxisteams und externe Abrechnungsexpert:innen

Sie sind in einer Praxis angestellt oder extern als Expert:in tätig und möchten sich zu den Themen zahnmedizinische und zahntechnische Abrechnung untereinander austauschen, immer auf dem aktuellen Stand relevanter Themen bleiben oder schnell und einfach neue Kund:innen akquirieren?

Im Online-Portal **DAN**Pro können Sie dies alles auf einer einzigen Plattform. Registrieren Sie sich, profitieren Sie dauerhaft von all den Vorteilen und werden Sie Teil der deutschlandweiten Abrechnungscommunity unter **www.danpro.net/experten**

6

TIPPS & TRICKS

die Sie kennen sollten, wenn Sie eine Praxisabgabe planen

1 Der frühe Vogel fängt den Wurm

Beginnen Sie frühzeitig mit der Planung der Praxisabgabe. Frühzeitig bedeutet 3–5 Jahre vor dem gewünschten Abgabezeitpunkt. Heutzutage ist es schwierig, überhaupt Interessent:innen für eine Praxis zu finden, geschweige denn, aus Interessiert:innen Käufer:innen zu machen. Zum Teil müssen auch Übergangsszenarien für die ideale Übergabe geschaffen werden; dies benötigt ebenfalls Planung und Zeit.

2 Gute Vorbereitung sind das A und O

Für den Abgabeprozess ist es wichtig, dass Sie die Unterlagen Ihrer Praxis auf aktuellem Stand und parat haben. Hierzu zählen die letzten drei steuerlichen Gewinnermittlungen der Praxis, eine betriebswirtschaftliche Auswertung des laufenden Jahres sowie das aktuelle Lohnjournal der Praxismitarbeiter:innen. Den Mietvertrag mit allen Nachträgen und etwaige Verträge über Kooperationen, wie z. B. eine Berufsausübungsgemeinschaft oder Praxisgemeinschaft, müssen Sie Interessierten sofort zur Verfügung stellen können.

3 Kennenlernphasen ermöglichen

Viele niederlassungswillige Zahnärztinnen und Zahnärzte wünschen sich vor der Praxisübernahme eine Kennenlernphase. Sie wollen zunächst in der Praxis als angestellter Arzt oder Ärztin sowie Assistent:in beschäftigt werden, um die Praxis, die Patient:innen, die Mitarbeiter:innen, die Abläufe und vieles mehr kennenzulernen – seien Sie offen für diese Optionen. Eine Kennenlernphase eröffnet Ihnen die Möglichkeit herauszufinden, ob die passende Nachfolge für die Praxis gefunden wurde.

4 Weitere Tätigkeit nach Abgabe ermöglichen

Übernehmende wollen oftmals, dass abgebende Zahnärzt:innen nach Übergabe noch mitarbeiten. Gründe sind z. B. die Aufrechterhaltung und bestmögliche Übertragung des Patientenstammes, insbesondere im privatärztlichen Bereich. Auch Abgebende profitieren davon. Die unternehmerische Verantwortung lastet nicht mehr auf ihren Schultern und sie können die oft als befriedigend empfundene zahnärztliche Tätigkeit in eingeschränktem Umfang weiterhin genießen. Hier bietet sich eine Win-win-Situation für beide Seiten.

5 Angebot und Nachfrage bestimmen den Kaufpreis und nicht unbedingt ein Gutachten

Der Wert Ihrer Praxis kann durch unterschiedliche Berechnungsmethoden ermittelt werden. Die Bewertung setzt sich aus dem materiellen Wert der Praxis (z. B. zahnmedizinische Geräte, weiteres Equipment etc.) und dem immateriellen Wert, d. h. dem Goodwill der Praxis, zusammen. Viele Zahnärzt:innen lassen den Wert der Praxis durch Sachverständige berechnen. Der so ermittelte Wert Ihrer Praxis gibt Ihnen aber keine Garantie dafür, dass Sie diesen Wert tatsächlich als Kaufpreis mit den Kaufinteressenten vereinbaren können. Auch im zahnärztlichen Bereich gilt der Grundsatz „Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis“. Neben Faktoren wie der Lage, dem (speziellen) Leistungsspektrum oder der Ausstattung bestimmt den Kaufpreis die Anzahl ernsthafter Interessenten, die Sie haben, und was diese bereit sind, zu bezahlen. Sie müssen beachten, dass der/die Käufer:in einer Praxis sich die Frage stellen wird, ob neben der Übernahme Ihrer Praxis die Neugründung nicht die bessere Investition ist. In den Kaufverhandlungen beobachten wir, dass Anzahl und Qualität Ihres nicht zahnärztlichen Personals immer wichtiger werden. Kaufinteressenten wissen, dass es zunehmend schwieriger wird, gute Mitarbeiter:innen zu finden.

6 Steuer optimieren und sich dennoch auf den Verkauf fokussieren

Zahnärzt:innen, die ihre Praxis vollständig und dauerhaft abgeben und mindestens 55 Jahre alt sind, profitieren von einer Steuerprivilegierung. Der Erlös aus dem Praxisverkauf wird nur einem ermäßigten Steuersatz unterworfen, dem sogenannten „halben Steuersatz“. Der Praxisverkauf sollte am Anfang eines Kalenderjahres stattfinden, um eine höhere Steuerbelastung zu vermeiden. Jede Praxisabgabe sollte steuerlich optimiert werden. Allerdings übersehen manche Zahnärzt:innen durch ihre Fokussierung auf steuerliche Optimierungen, dass Voraussetzung einer Besteuerung immer der Verkauf der Zahnarztpraxis ist. Wenn Sie nur eine/n Käufer:in haben und er/sie zur Mitte eines Jahres übernehmen will, sollte der Verkauf daran nicht scheitern, auch wenn der Zeitpunkt steuerlich für Sie nicht perfekt ist. Lieber den Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach.

DZR KOOPERATIONS-SEMINAR

Ihr Lebenswerk in guten Händen — Praxisabgabe ohne Reue

ONLINE-SEMINAR

Termin

23.11.2022, 18:30 bis 21:00 Uhr

Seminargebühren

259 Euro inkl. MwSt. pro Teilnehmer:in
inkl. Seminarunterlagen

3 CME

Sie haben eine konkrete Frage zur Abgabe?
Einfach die kostenlose Service-Hotline **0711 770557 333** anrufen.

Sebastian Kierer, Rechtsanwalt
Medizin- und Arbeitsrechtler der
medavo Rechtsanwaltsgesellschaft

Erfolgreich führen — die DentalTrainer

Umgang mit Entscheidungen, Fehlern und Gefühlen. Wie Sie den Praxisalltag entspannter meistern.

Ein entscheidender Faktor für den Erfolg Ihrer Praxis ist eine sorgsam entwickelte Praxiskultur. Diese zu beeinflussen und zu gestalten, ist ein langer und fortdauernder Prozess. Im Zentrum dieses Prozesses stehen Menschen mit ihren individuellen Fähigkeiten, Eigenschaften und Bedürfnissen. Der „Faktor Mensch" macht den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg, Einzelkämpfer:innen und einem funktionierenden Team. Dabei kommt Ihnen als Praxisinhaber:in eine besondere Rolle zu, an Ihrem Verhalten orientieren sich Mitarbeiter:innen und Partner:innen.

Daniel Schwalbe arbeitet als Ausbildungskapitän bei einer großen deutschen Fluggesellschaft. Als langjähriger Trainer für Organisationsentwicklung bringt er seine Erfahrung mit Menschen und Organisationen erfolgreich mit seinen Erfahrungen im Cockpit zusammen.

Jan Schmidt greift in seiner Arbeit auf über 10 Jahre als Projektleiter in der Luftfahrt zurück. Zudem ist er gewerblicher Schiffsführer mit über 30.000 Seemeilen. Seine Erfahrungen im Führen von Teams gibt er heute gerne als Coach weiter: Im Mittelpunkt stehen die Themen Führung und Persönlichkeitsentwicklung. Privat lebt er mit seiner Familie auf Mallorca.

* Beide Veranstaltungen werden von DZR in Kooperation mit DentalTrainer durchgeführt. Ihre Referenten in Hamburg und online sind die DentalTrainer Daniel Schwalbe und Jan Schmidt. Die Preise für die Präsenzseminare 2023 werden noch bekannt gegeben.

FORTBILDUNG

Erfolgreich führen — die DentalTrainer

ONLINE-SEMINAR

PRÄSENZ-SEMINAR

Inhalt

Im Rahmen der Fortbildung „Erfolgreich führen" setzen Sie sich mit menschlichen Eigenschaften sowie Gefühlen auseinander und gewinnen neue Erkenntnisse, die sie konstruktiv in Ihr Führungsverhalten übertragen können. Sie sammeln Hintergrundwissen, Erfahrungen und konkrete Werkzeuge zum besseren Umgang mit Fehlern und den Dingen, die nicht gut laufen, sowie zu Gefühlen im Arbeitsalltag und zu Entscheidungen, insbesondere unter Stress.

Termine - Präsenz:

» 24.–25.03.2023 in Hamburg*
» 17.–18.11.2023 in Hamburg*

Alternativ oder zum Einstieg bieten wir im Rahmen eines Online-Seminars einen 1,5-stündigen Workshop an. Gemeinsam mit den Teilnehmenden vertiefen wir das Thema Entscheidungsfindung, das Bestandteil des o. g. Präsenz-Seminars in Hamburg ist.

Termin - Online – ZOOM:

» 17.11.2022, 14:00 bis 15:45 Uhr*

2 CME

DZR Akademie — Seminare

BASISWISSEN

Einsteiger Seminar BEL/BEB 97 — Abrechnung verstehen und sofort umsetzen

PRÄSENZ-SEMINAR

Referent

Uwe Koch — Leiter Kompetenzcenter Zahntechnik BEL/BEB bei DZR

Inhalte

- Neues für 2023
- Die Versorgungsarten und Härtefälle – Aktuelles und Fakten
- Das BEL II und wichtige Einzelpositionen der Hauptgruppen 1–5
- Festzuschüsse und Versorgungsarten im Detail
- Neue einfache Abrechnungsbeispiele für BEL II–BEB 97
- Die erforderliche Kontrolle bei der Rechnungslegung
- Organisationsmittel und Laborорganisation
- H 1

Zielgruppe

- Zahnärzt:innen
- Praxismitarbeiter:innen (z. B. ZFA, ZMV, ZMF)
- Praxismanager:innen
- Wieder-/Quereinsteiger:innen
- Zahntechnik-Meister:innen
- Zahntechniker:innen
- Labormanager:innen

Termine

- 29.03.2023 Hamburg
- 10.05.2023 Stuttgart
- 14.06.2023 Gröbenzell

- 21.06.2023 Online via Zoom

Von 13:00 bis 17:30 Uhr

Seminargebühren

349 Euro inkl. MwSt. pro Teilnehmer:in
inkl. Seminarunterlagen und Verpflegung
(29.03.2023, 10.05.2023 und 14.06.2023)

299 Euro inkl. MwSt. pro Teilnehmer:in
inkl. Seminarunterlagen (21.06.2023)

5 CME

BASISWISSEN

TOP Tipps, Top Flops, Top Fit — Umsatz im Praxislabor steigern

ONLINE-SEMINAR

Referent

Uwe Koch — Leiter Kompetenzcenter Zahntechnik BEL/BEB bei DZR

Inhalte

- Nachlasse und Rabatte
- Die wichtige Modellherstellung in der Abrechnung
- Beispiele der Abrechnung
- Aktuelle Abrechnungstipps & Fehlervermeidung
- Mit Strategie zu mehr Erfolg im Praxislabor
- Top 7 der Modellherstellung
- Top Flops – die vergessenen Positionen
- Top Tipps – was ist wirklich möglich
- Häufige Fehler bei der zahntechnischen Abrechnung

Zielgruppe

- Zahnärzt:innen
- Zahnmedizinische Verwaltungsassistent:innen
- Praxismitarbeiter:innen
- Zahntechniker:innen und Mitarbeiter:innen der zahntechnischen Verwaltung und Abrechnung

Termine

- 07.12.2022
- 15.02.2023
- 19.04.2023

Jeweils 15:00 - 16:30 Uhr

Seminargebühren

149 Euro inkl. MwSt. pro Teilnehmer:in
inkl. Seminarunterlagen

2 CME

SPEZIALWISSEN

Dokumentation von chirurgischen Behandlungen — Karteikartenführung leicht gemacht

PRÄSENZ-SEMINAR

Referentin

Stefanie Schneider — Leiterin Kompetenzcenter GOZ/GOÄ/BEMA bei DZR

Inhalte

- Relevante Gesetzesauszüge
- Rechtsprechungen
- Dokumentationsfehler
- Anforderungen an die Dokumentation
- Karteikartenführung
- Dokumentation von chirurgischen Leistungen
- Praktische Dokumentationsbeispiele

Zielgruppe

- Zahnärzt:innen
- Praxismitarbeiter:innen (z. B. ZFA, ZMV, ZMF)

Termine

- 24.03.2023 Neuss
- 26.04.2023 Gröbenzell
- 05.05.2023 Hamburg
- 10.05.2023 Frankfurt
- 12.05.2023 Stuttgart
- 24.05.2023 Berlin

- 14.06.2023 Online via Zoom

Jeweils 14:00 bis 18:30 Uhr

Seminargebühren

399 Euro inkl. MwSt. pro Teilnehmer:in
inkl. Seminarunterlagen und Verpflegung

349 Euro inkl. MwSt. pro Teilnehmer:in
inkl. Seminarunterlagen (14.06.2023)

5 CME

SPEZIALWISSEN

PAR — Intensiv

ONLINE-SEMINAR

Referentin

Bahar Aydin — Abrechnungsexpertin, Beraterin und Praxiscoachin

Inhalte

- Das PAR-Behandlungskonzept
- Neue BEMA-Positionen und Abrechnungsbestimmungen
- Umgang mit den neuen Regelungen in der Praxis
- Fallstricke und offene Fragen

Zielgruppe

- Zahnärzt:innen
- Praxismitarbeiter:innen (z. B. ZFA, ZMV, ZMF)

Termin

- 29.03.2023, 15:00 bis 18:30 Uhr

Seminargebühren

Jeweils 299 Euro inkl. MwSt. pro Teilnehmer:in inkl. Seminarunterlagen

4 CME

SPEZIALWISSEN

Ihr Lebenswerk in guten Händen — Praxisabgabe ohne Reue

ONLINE-SEMINAR

Referent

Sebastian Kierer — medavo GmbH Rechtsanwaltgesellschaft

Inhalte

- Abgrenzung Werkvertrag/Dienstvertrag – wofür haftet der Zahnarzt, wofür nicht?
- Einzelheiten zur gesetzlichen Gewährleistung bei Zahnersatz und Füllungen
- Vorzeitiger Behandlungsabbruch, Kündigung durch Zahnärzt:in/Patient:in
- Ausnahmen von Behandlungspflichten der Zahnärzt:innen
- Informations- und Schutzpflichten
- Aufklärungspflichten
- Dokumentation und Krankenunterlagen
- Mitwirkungspflicht von Patient:innen
- Verjährungsfragen etc.

Zielgruppe

- Niedergelassene Zahnärzt:innen

Termin

- 23.11.2022, 18:30 bis 21:00 Uhr

Seminargebühren

259 Euro inkl. MwSt. pro Teilnehmer:in inkl. Seminarunterlagen

3 CME

SPEZIALWISSEN

Analogabrechnung — gewusst wie!

ONLINE-SEMINAR

Referentin

Samantha Knapp — Abrechnungsexpertin bei DZR und ZFA

Inhalte

- Was ist eine Analogleistung?
- Rechtliche Grundlage – § 6 Abs. 1 GOZ
- Kalkulation einer Analogleistung
- Häufig berechnete Analogleistungen aus allen Bereichen der GOZ
- Beschlüsse des Beratungsforums für Gebührenordnungsfragen
- Einwände und Kürzungen der privaten Kostenträger

Zielgruppe

- Zahnärzt:innen
- Praxismitarbeiter:innen (z. B. ZFA, ZMV, ZMF)
- Mitarbeiter:innen, die vom Bereich Assistenz in die Abrechnung/Verwaltung wechseln wollen

Termin

- 23.11.2022, 17:00 bis 18:30 Uhr

Seminargebühren

149 Euro inkl. MwSt. pro Teilnehmer:in
inkl. Seminarunterlagen

2 CME

BASISWISSEN

KFO — Abrechnung Basiskurs

ONLINE-SEMINAR

Referentin

Nicole Evers — Abrechnungsexpertin und ZMF

Inhalte

- Rechtliche Grundlagen
- Planung einer KFO-Therapie
- KIG – Kieferorthopädische Indikationsgruppen
- Patientenaufklärung – Erreichen der Compliance
- Formularwesen: Behandlungsplan, Therapieänderung, Nach-/Verlängerungsanträge
- Verlauf des Gutachterverfahrens
- Verlauf einer Behandlungsübernahme
- Ende der Behandlung
- Abrechnung der KFO-Positionen nach BEMA
- Abrechnung von Laborleistungen nach BEL II

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen aus kieferorthopädisch tätigen Praxen

Termin

- 11.11.2022, 09:00 bis 17:00 Uhr

Seminargebühren

349 Euro inkl. MwSt. pro Teilnehmer:in
inkl. Seminarunterlagen

8 CME

SPEZIALWISSEN

KFO — Abrechnung für Profis

ONLINE-SEMINAR

Referentin

Nicole Evers — Abrechnungsexpertin und ZMF

Inhalte

- Rechtliche Grundlagen
- Planung KFO-Therapie nach GOZ
- Erstellung KFO-Behandlungsplan gemäß GOZ
- Vereinbarung gemäß § 2 Abs. 1 und 2 GOZ
- Gestaltung der Steigerungsfaktoren nach § 5 GOZ
- Patientenaufklärung – Erreichen der Compliance
- Verlauf einer Behandlungsübernahme
- Nach- und Verlängerungsanträge
- Kostenvoranschlag für Laborleistungen
- Abrechnung der KFO-Positionen gemäß GOZ/GOÄ und Umgang mit Kostenträgern

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen aus kieferorthopädisch tätigen Praxen

Termin

- 25.11.2022, 09:00 bis 17:00 Uhr

Seminargebühren

349 Euro inkl. MwSt. pro Teilnehmer:in
inkl. Seminarunterlagen

8 CME

SPEZIALWISSEN

KFO — Laborabrechnung für Profis

ONLINE-SEMINAR

Referentin

Nicole Evers — Abrechnungsexpertin und ZMF

Inhalte

- Rechtliche Grundlagen
- Erstellung von Laboraufträgen
- Erstellung von Labor-Abrechnungsformularen
- Kalkulation von Laborleistungen
- Kommunikation mit dem Praxislabor
- Vermittlung der KFO-Positionen aus BEL und BEB
- Abrechnung von Einzelkiefergeräten (z. B. aktive Platten, Schienen, Retentionsplatten)
- Abrechnung von FKO-Geräten (z. B. Aktivator, Bionator, Fränkel)
- Abrechnung von festsitzenden Geräten (z. B. Lingualbogen, Quad-Helix, Lingual-Retainer)
- Berechnung von Materialien

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen aus kieferorthopädisch tätigen Praxen

Termin

- 09.12.2022, 09:00 bis 17:00 Uhr

Seminargebühren

349 Euro inkl. MwSt. pro Teilnehmer:in
inkl. Seminarunterlagen

8 CME

BASISWISSEN

RKI-konforme Medizinprodukte-Aufbereitung und Infektionsprävention in der Zahnarztpraxis

ONLINE-SEMINAR IN 2 TEILEN

Referentin

Viola Milde — Hygienecoachin und Autorin

Inhalte Teil 1 (Themenauszug)

- Mikrobiologische Grundlagen
- Rechtsgrundlagen der MP-Aufbereitung
- Risikoklassifizierung: Grundlage der RKI-konformen Aufbereitung
- Validierter maschineller Aufbereitungsprozess
- Manueller Aufbereitungsprozess: Was ist wichtig zu wissen?
- Restproteintests: Wann und warum?
- Dokumentation – rechtskonform
- Endodontische Instrumente

Inhalte Teil 2 (Themenauszug)

- Infektionsprävention in der ZA-Praxis, nicht nur in Corona-Zeiten
- Mikrobiologische Grundlagen
- Rechtsgrundlagen der Infektionsprävention
- Flächenhygiene: Worauf kommt es an?
- Praxisreinigungsplan – was ist zu beachten?
- Persönliche Schutzausrüstung – nicht nur zu Pandemiezeiten
- Händehygiene und Hautschutz
- Instrumentenkunde und Werterhalt: korrekter Umgang mit Ihrem Instrumentarium
- Hygienefallen aus der Praxis für die Praxis

Zielgruppe

- Zahnärzt:innen
- Praxismitarbeiter:innen (z. B. ZFA, ZMV, ZMF)

Termine

- Teil 1: 30.11.2022 und 21.02.2023
- Teil 2: 14.12.2022 und 23.02.2023

Jeweils 15:00 bis 17:30 Uhr

Seminargebühren

Teil 1 und Teil 2 für jeweils 299 Euro inkl. MwSt. pro Teilnehmer:in inkl. Seminarunterlagen

3 CME

BASISWISSEN

Erfolgreich Führen — Entscheidungsfindung

ONLINE-SEMINAR

Referenten

Jan Schmidt —
Coach für Personalführung und Persönlichkeitsentwicklung
Daniel Schwalbe —
Trainer für Organisationsentwicklung und Verkehrspilot

Inhalte

- Einführung auf Basis eines Fallbeispiels in das Thema Entscheidungsfindung
- Was sind typische Entscheidungsfallen und was bedeutet das für den Praxisalltag?
- Wie nutzen Sie das Team als wertvolle Ressource bei Entscheidungen?
- Welche einfachen, sofort umsetzbaren Techniken zur Entscheidungsfindung können Sie erfolgreich anwenden?
- Was sind die wichtigsten Punkte, auf die es ankommt, um Entscheidungen erfolgreich umzusetzen?

Zielgruppe

- Praxisinhaber:innen
- Zahnärzt:innen
- Praxismanager:innen

Termin

- 17.11.2022, 14:00 bis 15:45 Uhr

Seminargebühren

149 Euro inkl. MwSt. pro Teilnehmer:in
inkl. Seminarunterlagen

2 CME

SPEZIALWISSEN

Moderne Korrespondenz in der Zahnarztpraxis

ONLINE-SEMINAR

Referent

Uwe Freund —
Kommunikationstrainer, Textoptimierer und Autor

Zielgruppe

- Zahnärzt:innen
- Praxismitarbeiter:innen (z. B. ZFA, ZMV, ZMF)
- Praxismanager:innen

Inhalte

- Grundregeln für zeitgemäßen Brief- und E-Mail-Stil in der Zahnarztpraxis
- Was es heute nicht mehr gibt – und warum: veraltete (z. B. „zur Verfügung stehen"), falsche (z. B. „beiliegend erhalten Sie"), überflüssige („wir beziehen uns auf") oder ungünstige Formulierungen durch einwandfreie und zeitgemäße ersetzen
- Besonderheiten bei der Kommunikation mit Patient:innen, Angehörigen, Krankenkassen, Versicherungen, Abrechnungszentren
- Klar, zielgerichtet und präzise formulieren in der Praxis: korrekt und übersichtlich gestaltete Briefe und E-Mails verfassen
- Sinnvolle Strukturierung und optimale Argumentation
- Höhere Chancen auf Antwort: einfache Mittel für mehr und bessere Rückmeldungen auf Schreiben wie Terminerinnerungen oder Mahnungen
- Beschwerdemanagement und Reklamationsbearbeitung: Positiv, wertschätzend und nicht belehrend formulieren
- Bei Bedarf: Erstellen von Mustervorlagen für häufige Einsatzbereiche
- Formal korrekt schreiben: Vorgaben und Normen im Schriftverkehr kennen und anwenden: DIN 5008, Rechtschreibung, Kommasetzung, Verwendung von Formatierungen, Aufbau
- Optimieren von Briefen, E-Mails und Vorlagen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer

Termin

- 08.03.2023, 09:00 bis 12:00 Uhr

Seminargebühren

299 Euro inkl. MwSt. pro Teilnehmer:in
inkl. Seminarunterlagen

3 CME

Save the date
DZR Kongress
21./22.4.2023

— Jetzt vormerken!

Alle Termine, Orte, Seminare (Präsenz, Online, Video/Streaming)
— www.dzr-akademie.de

www.dzr.de