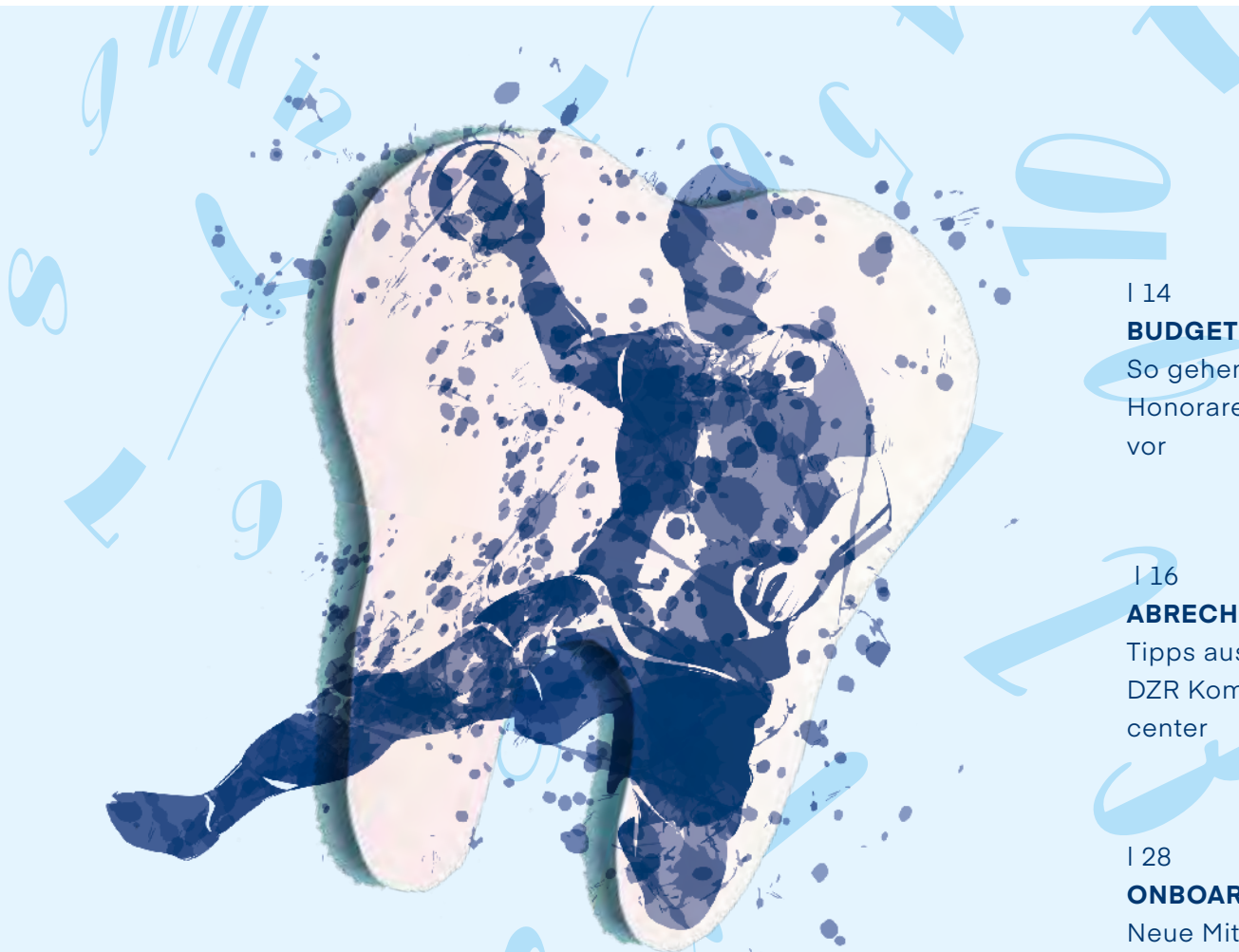


XTRABLATT

DAS DZR KUNDENMAGAZIN

I. 2024



| 14

BUDGETIERUNG

So gehen Sie bei Honorareinbußen vor

| 16

ABRECHNUNG

Tipps aus dem DZR Kompetenzzentrum

| 28

ONBOARDING

Neue Mitarbeitende optimal eingliedern

1:0 FÜR ZEITERSPARNIS

Dr. Frank Scharff ist Vertrauenszahnarzt des VfL Gummersbach.
Wie managt er diese zeitintensive Aufgabe?



DZR KUNDEN DÜRFEN MEHR ERWARTEN!



Tools, Coachings, Akademie – Alles für Ihre ideale Abrechnung.
Factoring- & Abrechnungsqualität vom Marktführer
in der zahnärztlichen Privatliquidation.

Produktinformationen unter **0711 99373-4980**

DZR



**„Erforschen Sie
das Unbekannte;
Mit unserer
DZR Seminar-Flatrate
machen wir es Ihnen
besonders einfach.“**

Liebe Leserin, liebe Leser,

sicherlich sind Ihnen das neue Erscheinungsbild und der größere Umfang unseres Kundenmagazins DZR Xtrablatt schon aufgefallen. Die bisherigen Schwerpunkte aus dem zahnmedizinischen und zahntechnischen Abrechnungswesen ergänzen wir ab sofort um neue spannende Rubriken und Themenbereiche. In einer Titelstory tauchen wir künftig tiefer in ein Thema ein, daneben finden Sie im neuen Xtrablatt aber auch Kurzmeldungen aus der Branche, Fachartikel, Tipps, Fortbildungsinformationen und vieles mehr.

Außerdem erfahren Sie alles über unsere neuen und weiterentwickelten Produkte und Services. Viele davon sind entweder exklusiv oder besonders kostengünstig für unsere Kundinnen und Kunden – wie beispielsweise die attraktive „all inclusive“ DZR Seminar-Flatrate für Ihr Praxisteam, mit bereits über 50 Themen und 100 Terminen für 2024.

Kurzum: Beim DZR erhalten Sie neben Factoring und Komfortteilzahlung auch alle Informationen für Ihre ideale Abrechnung. Wir freuen uns über Ihr Feedback und Ihre Anregungen und wünschen Ihnen viel Spaß und hilfreiche Insights mit unserem neuen DZR Xtrablatt.

Ihr
Thomas Schiffer
Geschäftsführer DZR GmbH

PS: Wir freuen uns sehr über Ihre Ideen und Wünsche für weitere Themen im Magazin. Schicken Sie diese einfach an mail@dzt.de

INHALT



5

Panorama

8

Titelgeschichte

14

Nachgebohrt

16

Abrechnung im Fokus

26

Best Practice

32

Trends

34

DZR Aktuell



3 Editorial

4 Inhalt | Impressum



8

Die Handball-Praxis

Frank Scharff ist für die Zahngesundheit des VfL Gummersbach zuständig.



28

Onboarding leicht gemacht:
Wie sich neue Mitarbeitende willkommen fühlen

16

Abrechnung im Fokus

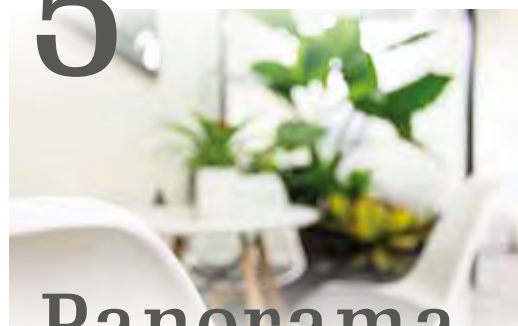
Ihre DZR
Abrechnungstipps

26

Praxisgründung
Outsourcen,
was aufhält



5



Panorama

IMPRESSUM

DZR Xtrablatt, Ausgabe 1/2024

Herausgeber:

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH, Marienstraße 10, 70178 Stuttgart

Vertreten durch die Geschäftsführer Konrad Bommas, Thomas Schelhorn und Thomas Schiffer

Telefon: 0711 99373-4000
Telefax: 0711 99373-4030
E-Mail: info.stgt@dzr.de

DZR-Redaktion:

Nina Hluchy (V.i.S.d.P.)

Verlag:

Fazit Communication GmbH
Pariser Straße 1
60486 Frankfurt am Main

Projektleitung: Jan Philipp Rost
Textredaktion: Guido Walter
Art Direktion: Patricia Urban
Produktion: Stefan Reichart

Bildnachweise:

Titel: stock.adobe.com
S. 3: DZR, S. 4: privat (Dr. Frank Scharff), iStock/Olga Yastremska, stock.adobe.com, iStock/luchunyu, S. 5: Landesmesse Stuttgart GmbH, S. 6: stock.adobe.com, S. 8-13: privat (Dr. Frank Scharff), S. 15: Fotografien Elisabeth Mages, S. 16-25: DZR, S. 27: privat (Kern.Steck.), S. 28/30: iStock/Aleksandar Vrzalski, S. 30-31: stock.adobe.com, S. 32: iStock/GeorgePeters, S. 33: wearfigs.com, S. 35: DZR

64%

Studie zu Arztpraxen:

SO FÜHLEN SICH PATIENTEN AM WOHLSTEN

Eine aktuelle Auswertung von über 1.000 Google-Bewertungen hat laut Meyer-Hentschel Online World gezeigt, dass 64 % der Patienten mit ihrer Haus- oder Facharztpraxis zufrieden sind. Nahezu die Hälfte aller Patienten, die eine Praxis mit vier oder fünf Sternen bewerten, begründen ihre Zufriedenheit mit der Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft des Praxisteam.

Die „emotionale Praxisaustattung“

Zur Gesamtwahrnehmung gehört der Erhebung zufolge auch eine „emotionale Praxisaustattung“, die sich in Google-Bewertungen wie „supergemütliche Praxis“ oder „entspannte Atmosphäre“ ausdrückt. Dies gelingt vor allem Arztpraxen, die einen Rückzugsort mit Naturbezügen im Raum schaffen. Teile eines solchen Konzepts können eine biodynamische Beleuchtung, Lichtvielfalt, aber auch Naturgeräusche sein. Ein sehr häufig genannter Kritikpunkt war die mangelnde Erreichbarkeit am Telefon – hier besteht deutlicher Nachholbedarf.

Dentalmessen

BERATUNGS-QUALITÄT IM FOKUS



DZR Messestand auf der Fachdental Südwest 2023 © Landesmesse Stuttgart GmbH

Eine Erkenntnis der letztjährigen Dentalmesse ist der gestiegene Beratungsanspruch, sowohl von Seiten der Hersteller als auch von Seiten des Fachhandels. Die Messen wollen daher die Beratungsqualität weiter steigern, so Jochen G. Linneweh, Präsident des BVD Bundesverband Dentalhandel, und Stefan Lohnert, Geschäftsführer der Messe Stuttgart, gegenüber ZWP Online. Auch der betriebswirtschaftlichen Seite des Dentalberufs begegnen die Messen mit mehr Beratungsqualität. Davon konnten sich die Fachbesucher auf den letztjährigen B2B-Messen überzeugen, zum Beispiel am Stand des DZR auf der Fachdental Südwest in Stuttgart.



Was einen Burn-out vermeiden hilft

Burn-outs sind ein ernsthaftes Problem, und die Vorbeugung erfordert eine kontinuierliche Anstrengung, um die eigene Gesundheit zu schützen.

Führungskräfte gelten als besonders gefährdet, weil bei ihnen nicht selten die Grenzen zwischen Arbeit und Privatleben verschwimmen. Die Dentalbranche ist da keine Ausnahme. Inhaber:innen von Zahnarztpraxen sind gleichzeitig Unternehmer:innen und arbeiten oft auch am Wochenende oder bis spätabends.

Viele Anforderungen, viel Druck

Hinzu kommt der Druck, verschiedensten Anforderungen gerecht werden zu müssen. Folge ist eine permanente innere Spannung, die auf Dauer die Regenerationsfähigkeit des autonomen Nervensystems schädigen kann. Wenn Sie bereits Anzeichen

von Burn-out zeigen oder das Gefühl haben, dass Sie nicht alleine damit umgehen können, zögern Sie nicht, professionelle Hilfe in Anspruch zu nehmen. Ein Therapeut oder Coach kann Ihnen bei der Bewältigung von Stress und Burn-out unterstützen.

DIESE MASSNAHMEN KÖNNEN HELFEN, EINEN BURN-OUT ZU VERMEIDEN:

STRESSMANAGEMENT

Lernen Sie, Stress effektiv zu bewältigen. Das kann durch Techniken wie Meditation, Achtsamkeitsübungen, tiefes Atmen oder Yoga erreicht werden. Identifizieren Sie Ihre persönlichen Stressfaktoren und entwickeln Sie Strategien, um damit umzugehen.

GESUNDE LEBENSWEISE

Achten Sie auf eine ausgewogene Ernährung, ausreichend Schlaf und regelmäßige körperliche Aktivität. Eine gesunde Lebensweise stärkt Ihr Immunsystem und fördert das Wohlbefinden.

SOZIALE UNTERSTÜTZUNG

Pflegen Sie Ihre sozialen Beziehungen und teilen Sie Ihre Sorgen und Herausforderungen mit Freunden oder Familie. Soziale Unterstützung kann eine große Hilfe sein, um mit Stress umzugehen.

ZEITMANAGEMENT

Organisieren Sie Ihre Aufgaben und Prioritäten effektiv. Lernen Sie, Ihre Zeit zu managen, und vermeiden Sie übermäßige Arbeitsbelastung.

ACHTSAMKEIT UND SELBSTREFLEXION

Achten Sie auf die eigenen Bedürfnisse und erkennen Sie Frühwarnzeichen von Burn-out. Frühzeitiges Erkennen kann helfen, rechtzeitig Maßnahmen zu ergreifen.

PRO UND KONTRA:

Wartezimmer-TV

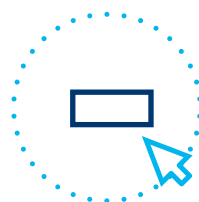
Der Besuch in einer Zahnarztpraxis kann mit Wartezeiten verbunden sein. Die Praxen möchten ihren Patienten diese Zeit so angenehm wie möglich gestalten. Neben dem Angebot von Zeitschriften stellen einige Praxen auch Fernsehgeräte auf. Wir zeigen die Vor- und Nachteile auf.



Ein Fernseher im Wartezimmer bietet Patienten eine willkommene Ablenkung in der Wartezeit, die häufig mit Nervosität und Sorgen verbunden ist.

Die Wartezeit wird subjektiv als kürzer empfunden werden, wenn Patienten sich auf das Fernsehprogramm konzentrieren können.

Einige Patienten schätzen die Aufstellung eines Fernsehers als zusätzlichen Service, was sich positiv auf die Zufriedenheit und das Image der Praxis auswirken kann.



Einige Patienten empfinden einen laufenden Fernseher als störend, insbesondere wenn die Lautstärke zu hoch ist oder der ausgewählte Inhalt als unangemessen empfunden wird.

Es kann schwierig sein, Inhalte auszuwählen, die allen Patienten gerecht werden, da die Vorlieben stark variieren.

Die Installation und Wartung eines Fernsehers erfordert Investitionen in die Technologie sowie zusätzliche Betriebskosten (Strom, Kabel- oder Satellitengebühren, GEMA Abgabe).

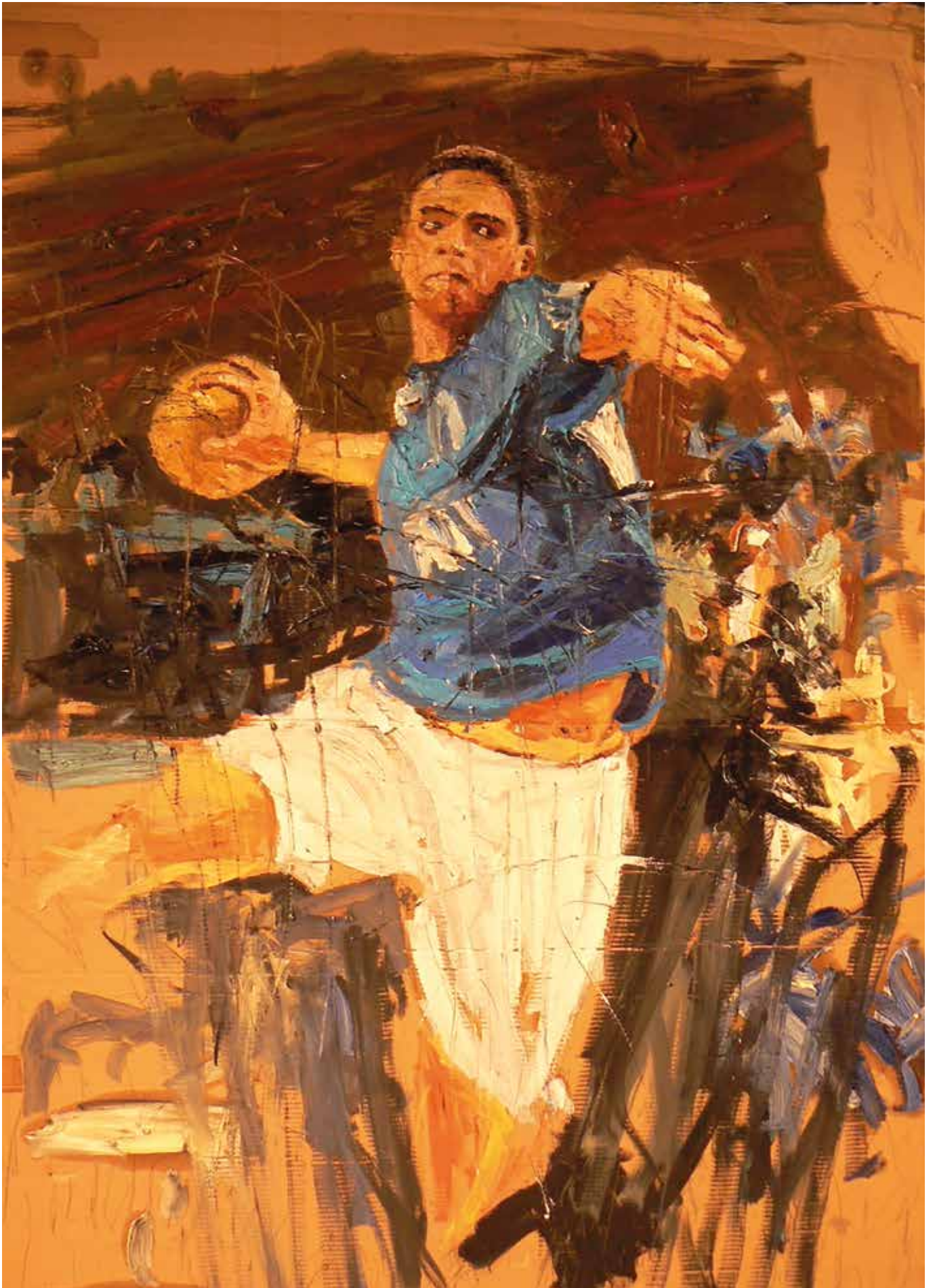
BZÄK FORDERT BÜROKRATIE-ABBAU

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) hat in einer Erklärung Vorschläge zum Bürokratieabbau bei der zahnärztlichen Versorgung unterbreitet.

Hintergrund ist laut der BZÄK eine erhebliche Zunahme regulatorischer Vorgaben, die den Versorgungsalltag in den zahnärztlichen Praxen in großem Maße durch Bürokratielasten und Verwaltungsaufgaben beeinträchtigt. Große Teile der Zeit, die der Versorgung der Patientinnen und Patienten zugutekommen sollte, würden durch diese Aufgaben gebunden.

Hindernis für Gründungen

Auf niederlassungswillige Zahnärztinnen und Zahnärzte wirke eine überbordende Regulierung bei der Gründung zudem in hohem Maße abschreckend. Das Institut der Deutschen Zahnärzte hat junge Zahnärztinnen und Zahnärzte zu wichtigen Determinanten ihrer beruflichen Entscheidungen befragt. Ergebnis: Die Bürokratie ist eine Hauptdeterminante, die grundsätzlich niederlassungsbereite Zahnärztinnen und Zahnärzte von einer Niederlassung abhält.



1:0 für Zeitersparnis

In der Zahnarztpraxis von **Dr. Frank Scharff** sieht es aus wie in einem Vereinsmuseum. Kein Wunder, wenn man so eng mit einem berühmten Handballclub wie dem VfL Gummersbach zusammenarbeitet. Im Interview erzählt Scharff über seine Arbeit für den Verein und seine Zahnarztpraxis, bei der er die Abrechnung schrittweise auf das DZR umstellt.

DZR: Herr Dr. Scharff, Sie sind Vertrauenszahnarzt beim VfL Gummersbach, dem zwölffachen deutschen Meister und elfmaligen Europapokalsieger im Handball. Welche Aufgaben haben Sie dort?

Dr. Frank Scharff: Ich untersuche alle Spieler vor Saisonbeginn auf ihre Zahngesundheit. Das betrifft die Mundhöhle, die Schleimhaut und alle weiteren Risiken, die in der Saison auftreten können. Das können entzündete Weisheitszähne oder ein nicht erkanntes Problem in der Mundhygiene sein, etwa eine Tascheninfektion. Einfach gesagt geht es darum, dass wir das Immunsystem der Sportler entlasten, damit es nicht durch pathologische Defizite in der Mundhöhle geschwächt wird.

Sie helfen dabei, die Mannschaft gesund zu halten, damit sie die Saison durchsteht und mögliche Ausfallrisiken minimieren werden.

Richtig. Wobei mein Part ist ja nur Mundhöhle ist.

Handball ist eine Wurf sportart. Die Spieler haben viel Gegnerkontakt und es geht in der Halle nicht zimperlich zu. Welche Verletzungen stellen Sie am häufigsten fest?

Es kann zu Frakturen kommen, in der Regel sind es Frontzahnfrakturen. Kieferbrüche oder Jochbeinbrüche kommen auch vor.

Tragen die Spieler keinen Mundschutz?

Bei den Profis, also der ersten Mann-

schaft, ist das eher selten. Die Spieler empfinden das als hinderlich. Anders verhält sich es sich bei den Jugendlichen ab der C-Jugend, die ich auch betreue. Da ist es relativ einfach, sie an den Mundschutz zu gewöhnen. Das ist ein Gummischutz und wesentlich dünner gehalten als etwa der bei Boxern. Die Unterkieferzähne befinden sich in der Arretierung des Mundschutzes, der im Oberkiefer getragen wird. Das ist gut so, weil beim Sprungwurf oder in der Abwehr beim Handballspiel viel über die Zähne kompensiert wird. Die Spieler beißen sich sprichwörtlich auf die Zähne, also dann auf die Arretierung des Mundschutzes, der fest im Oberkiefer sitzt. Eine sinnvolle Sache. Jugendliche nehmen das mehr in Anspruch, Erwachsene weniger. Leider.

Machen Sie vor der Saison einen zahnmedizinischen Check mit der Mannschaft, oder stehen Sie dem Team die ganze Saison über zur Verfügung?

Die Saison über. Seit diesem Jahr ist das wieder offiziell. Ich bin dankbar dafür, dass mir die Jungs seit 25 Jahren ihr Vertrauen schenken. Eigentlich habe ich die Saison über immer 70 bis 90 Prozent des Teams bei mir in der Praxis. Auch über die Zahnsituation hinaus habe ich immer ein offenes Ohr für die Spieler.

DZR: Was man Ihrer Praxis auch ansieht. Da gibt es ganz viele Bilder der Spieler, eingerahmte Trikots und Auszeichnungen. Haben Sie schon beantragt, Vereinsmuseum des VfL Gummersbach zu werden?

Das noch nicht. Aber die regionale Presse hat mich schon mal als den Zahnarzt mit dem Handballmuseum bezeichnet. Die Spieler lieben das natürlich, die fühlen sich gleich ein Stück wie zuhause, wenn sie bei mir in der Praxis sind.

Sie sind also in gewisser Weise Teil des Teams. Stimmt es, dass Sie Patenschaften mit bestimmten Spielern eingegangen sind?

Ja, genau. Das fing 2008 an, da spielten wir noch in der Köln-Arena. Jochen Kienbaum, der Chef von Kienbaum Consulting, bat mich, eine Patenschaft zu übernehmen. Ich habe mich dann für einen Profi und für einen Nachwuchsspieler entschieden und eine Patenschaft übernommen. Und dann die Jahre darauf gab es dann immer wieder neue Patenschaften.

Wie bringen Sie Ihre Büroarbeit für den VfL mit Ihrem Privatleben unter einen Hut?

Vor zehn Jahren habe ich mein Büro



Die Gemälde in der Praxis von Dr. Scharff spiegeln sein Engagement wider

Ich bin dankbar dafür, dass mir die Jungs seit 25 Jahren ihr Vertrauen schenken.

als Station fürs Zuhören, Empathie, fürs Trösten und so weiter etwas zurückgeschraubt. Manchmal habe ich stundenlang im Büro gesessen, um den vorwiegend ausländischen Spielern zu helfen, gewisse Probleme zu lösen oder auch einfach nur ein offenes Ohr für sie zu haben. Dabei ist meine Familie etwas zu kurz gekommen und ich wollte mich mehr um sie kümmern.

Das klingt alles sehr zeitintensiv. Was tun Sie, um Ihrer Arbeit als Zahnarzt den richtigen Raum zu geben?

Ich versuche, die Abläufe in der Praxis so effektiv wie möglich zu gestalten. Dabei kommt natürlich das DZR ins Spiel. Ich habe schon in den Nullerjahren vom DZR gehört, aber zu dieser Zeit waren die Abläufe für meine Verwaltungshelferin noch überschaubar. Wir haben die Abrechnung in Eigenregie gemacht. Jetzt feiern wir das 30-jährige Praxis-Jubiläum. Ich selbst denke noch nicht ans Aufhören, möchte aber meiner Verwaltungshelferin die Arbeit erleichtern und habe mich deshalb für die Zusammenarbeit mit dem DZR entschieden. Meine Verwaltungshelferin hat mir signalisiert,





dass sie über das Rentenalter hinaus weiter bei mir arbeiten möchte. Sie ist keine Expertin in Abrechnungsfragen, hat aber verstanden, wie einfach es ist, dass der Patient, der zuzahlungspflichtige Leistungen in Anspruch nimmt, einfach auch dieses Formular des DZR ausfüllt. Das läuft in den letzten vier Wochen viel besser als noch vor zwei, drei Monaten.

Was hat sich durch die Zusammenarbeit mit dem DZR noch in Ihrer Praxis getan?

Ich versuche, die Patientenzahl zu reduzieren, damit ich für jeden einzelnen viel mehr Zeit habe. Dass wir viel kommunizieren, wurde von den Patienten immer gelobt, und jetzt noch ein bisschen mehr. Manchmal reden wir auch über Gott und die Welt, das ist dann auch für mich gut, weil das ein tolles Feeling schafft.

Trägt dazu auch bei, dass die Selbstabrechnung nicht mehr so viel Zeit in Anspruch nimmt?

Ja, das greift jetzt sukzessive. Wir sind aktuell inklusive uns beiden Zahnärzten 15 Mitarbeiter in der Praxis. Die Kommunikation läuft über meine Verwaltungshelferin, die den vier, fünf wichtigen Helferinnen, die auch sehr viel mit den Patienten kommunizieren, die Alternativen bei der Abrechnung aufzeigen muss. All diese retardierenden Arbeiten wie ausbuchen, Zahlungen kontrollieren, Warnungen schreiben und so weiter, die wir bislang selber gemacht haben. Vom DZR verspreche ich mir da sehr viel. Und die Entlastung sehe ich klar vor mir.

Ist das eine Ad-hoc-Umstellung oder eher ein Prozess?

Eindeutig das zweite. Wenn eine Praxis 30 Jahre selber abgerechnet, geht das nicht von null auf hundert.

Ich versuche, die Abläufe in der Praxis so effektiv wie möglich zu gestalten. Dabei kommt natürlich das DZR ins Spiel.

Der eine oder andere Patient will bar zahlen, und der andere sagt: Ach, Sie haben mir doch immer die Rechnung geschickt, schicken Sie mir die doch auch weiter, oder vertrauen Sie mir nicht? Also das ist ein Prozess, aber einer mit einem Ziel. Und das heißt, so viel wie möglich an das DZR auszulagern, weil es die Prozesse so vereinfacht. Ein Beispiel dazu. Wir befinden uns hier in Nordrhein-Westfalen, das ist nicht nur das bevölkerungsreichste Bundesland, sondern es ist auch das Land mit den meisten Menschen mit ausländischem Hintergrund. Meine Praxis ist auch sehr international besetzt, zwei Drittel der Mitarbeiter sind ausländischer Herkunft, und das ist fantastisch. Ich liebe einfach dieses Internationale. Und so ist es auch mit den Patienten. Und ja, deshalb ist manchmal auch einfach mehr Erklärungsbedarf bei dem ein oder anderen. Beim DZR bekomme ich die Einwilligungserklärung in 16 Sprachen, einschließlich Deutsch.

Im Kern geht es bei der Zusammenarbeit darum, wiederholende Arbeiten für die Mitarbeiter zu minimieren, richtig?

Auf jeden Fall. Es ist eine Riesenerleichterung und diese Erleichterung werden wir mehr und mehr spüren. Die ist jetzt noch nicht so angekommen, das dauert ein bisschen, wir sind quasi in der Grundschulphase. Wenn man länger Selbstabrechner war, dauert es, bis sich die Patienten und die Mitarbeiter daran gewöhnt haben. Und es ist gut, wenn jemand diesen Prozess mitgeht und mitbetreut. Wenn Sie 30 Jahre lang immer mit dem gleichen Handy telefoniert haben, dann finden Sie ein Smartphone plötzlich auch komisch. Aber wenn Sie sich daran gewöhnt haben, wollen Sie es nicht mehr missen.

HANDBALL

RISIKEN FÜR DIE ZAHNGESUNDHEIT

In einem Handballspiel können verschiedene Zahnverletzungen auftreten, insbesondere wenn nicht ausreichende Schutzmaßnahmen ergriffen werden. Handball ist eine sehr kontaktstarke Sportart mit mannigfaltigen Verletzungen, die nicht nur durch den Absprung und die Landung, sondern auch durch den Körperkontakt mit dem Gegner entstehen. Da das Spiel schneller geworden ist, hat sich die Verletzungsgefahr erhöht.

Wenn ein Spieler einen harten Schlag ins Gesicht bekommt, kann es zu Zahnfrakturen kommen, Zähne können beschädigt werden oder gar brechen.



Ein direkter Schlag oder ein Sturz auf das Gesicht kann dazu führen, dass ein oder mehrere Zähne ausgeschlagen oder gelockert werden, ohne vollständig auszufallen. Zahnfleischverletzungen können auftreten, wenn das Zahnfleisch eines Spielers durch einen Schlag oder einen Zusammenstoß verletzt wird.

EIN MUND-SCHUTZ KANN DAZU BEITRAGEN, VERLETZUNGEN IM MUND- UND ZAHNBEREICH ZU VERHINDERN ODER ZU MINIMIEREN.

Der Protektor senkt das Risiko von Zahnfrakturen, Zahnausfall, Lockerung von Zähnen und Verletzungen im Mundbereich wie die Verletzungen des Kiefers und der Lippen. Das kann Spieler vor schmerzhaften Blessuren und langfristigen Problemen schützen. Ein Mundschutz ist eine relativ kostengünstige und effektive Möglichkeit, Mund- und Zahnverletzungen zu verhindern.

Verschenken Sie kein Honorar wegen der Budgetierung

Die wieder eingeführte Budgetierung führt in vielen Praxen zu Honorareinbußen – nicht immer zu Recht. Das sollten Sie beachten, wenn Sie gegen Einbehalte und Kürzungen vorgehen wollen

Zum 01.01.2023 wurde durch das GKV-Finanzstabilisierungsgesetz wieder eine Budgetierung eingeführt. Das Gesetz, das auf Kosteneinsparungen und Ausgabenobergrenzen zielt, hat in Zahnarztpraxen für Verunsicherung gesorgt. Viele erhielten reduzierte Honorarbescheide bzw. Quartalsabrechnungen ihrer Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZV). Der Kürzung liegt in aller Regel ein Honorareinbehalt zu Grunde. Nach Ablauf des Abrechnungsjahres soll noch eine Gesamtabrechnung und/oder eine ergänzende Auszahlung erfolgen. Dennoch werden viele Praxen für ordnungsgemäß erbrachte Leistungen keine Vergütung erhalten. Jede örtliche KZV geht bei der Budgetierung unterschiedlich vor. Insofern kommt es immer auf den Einzelfall der jeweiligen Praxis bei der konkreten KZV und deren

Honorarverteilungsmaßstab (HVM) an. Es gibt aber Tendenzen, die nahezu jede örtliche KZV bei der Umsetzung der Budgetierung erkennen lässt.

Keine Praxisbesonderheiten berücksichtigt

Da wäre zum einen das Thema der Praxisbesonderheiten. Diese werden von der KZV oft nicht oder unzureichend berücksichtigt. Bei der Verteilung der Gesamtvergütungen sind allerdings „Art und Umfang der Leistungen des jeweiligen Vertragszahnarztes und der Umfang seines aus der Zulassung folgenden Versorgungsauftrages“ zu berücksichtigen, gemäß § 85 Abs. 4 SGB V.

Unzulässig gekürzte PAR-Leistungen

Zum anderen kommt es bei den PAR-Leistungen zu unzulässigen Kürzungen. In vielen Fällen ist die

festgelegte Höhe der Einbehalte unangemessen niedrig. Die gesetzgeberisch ausdrücklich gewollte Bevorzugung der PAR-Leistungen hätte sich aber durch höhere Zahlungsbeträge bei solchen Leistungen im Zuge der Budgetierung wiederfinden müssen. Viele KZV haben dies nicht angemessen berücksichtigt.

Bescheide sind wenig nachvollziehbar

Zudem sind die Honorarbescheide bzw. Quartalsabrechnungen mit Blick auf die Einbehalte/Kürzungen nach dem HVM für die Zahnärzte und Zahnärztinnen häufig nicht prüf- und nachvollziehbar. Das Landessozialgericht Hamburg führt im Urteil vom 22.01.2009- AZ: L 3 R 17/08 wie folgt aus: „...Die Behörde hat die wesentlichen tatsächlichen und rechtlichen Erwägungen bezogen auf den konkreten Einzelfall



Unser Autor
Michael Wagner,
 M.B.L.T.,
 ist Rechtsanwalt
 und Fachanwalt
 für Medizinrecht bei
 medavo Rechts-
 anwalts-gesellschaft

darzustellen... Ein schriftlicher Bescheid muss für einen seriösen, um Verständnis bemühten Leser ohne spezielle Kenntnis der besonderen Rechtsmaterie (zum Beispiel des Sozialversicherungsrechts) aus sich selbst heraus verständlich und nachvollziehbar sein. Diesen Anforderungen genügen die angefochtenen Bescheide nicht“.

Fakt ist: Die Budgetierung an sich ist vom Gesetzgeber angeordnet und kann nur mit einer Verfassungsbeschwerde – und nicht mit einem Widerspruch bei der KZV – angegriffen werden. Solange das Verfassungsgericht die Budgetierung nicht für verfassungswidrig erklärt, muss jede KZV die gesetzlich vorgegebene Budgetierung beachten. Allerdings ist die Art und Weise der Umsetzung der Budgetierung durch die jeweilige KZV oft juristisch angreifbar.

Wichtig:

Widerspruchsfristen beachten

Wenn Sie gegen die HVM – Einbehalte/Kürzungen im Honorarbescheid bzw. in der Quartalsabrechnung vorgehen wollen, sollten Sie darauf achten, binnen eines Monats nach Bekanntgabe Widerspruch einzulegen. Der bloße Fristablauf bedeutet, dass Sie ggf. auf Honorar verzichten, da der Honorarbescheid selbst bei fehlerhaftem Einbehalt bestandskräftig und damit rechtmäßig wird. Immerhin: Hat man die Widerspruchsfrist verpasst, ist nur das jeweilige Quartal bestandskräftig. Gegen Folgebescheide/ Quartalsabrechnungen kann Widerspruch eingelegt und die Einbehalte/Kürzungen des neuen Bescheids können mit fachkundiger Hilfe überprüft werden. Bislang hat unsere Kanzlei bei mehreren KZV Widerspruchsverfahren eingeleitet. Bei Redaktionsschluss lagen dazu

**Fakt ist:
 Die Budgetierung
 an sich ist vom
 Gesetzgeber
 angeordnet und
 kann nur mit
 einer Verfassungs-
 beschwerde [...]
 angegriffen
 werden.**

noch keine Entscheidungen vor – vermutlich werden die angegriffenen Honorarbescheide gerichtlich überprüft. Trotz vieler offener Rechtsfragen raten wir gerade bei hohen Einbußen dazu, nicht tatenlos zusehen, wie die KZV Ihr Honorar unangemessen kürzt.

ABRECHNUNG IM FOKUS



Unsere Expertinnen und Experten aus dem DZR
Kompetenzcenter GOZ/GOÄ/BEMA bleiben für Sie am Ball.
Lesen Sie hier die neuesten Informationen und
gewinnbringende Tipps rund um Ihre Abrechnung.

Die „GOÄ 399“ in aller Munde

AUTORIN: Bettina Fuchs, DZR Kompetenzzentrum GOZ/GOÄ/BEMA

Immer häufiger kommt die Frage auf, ob der Perkussionstest unter den Leistungsinhalt der GOÄ 399 fällt. Die Antwort ist Nein! Warum dies so ist, möchten wir gerne näher erläutern.

Der Leistungstext der GOÄ 399 lautet: „Oraler Provokationstest, auch Expositionstest bei Nahrungsmittel- oder Medikamentenallergien – einschließlich Überwachung zur Erkennung von Schockreaktionen“

Hier kommt es eindeutig auf den Zusatz „auch Expositionstest bei Nahrungsmittel- oder Medikamentenallergien – einschließlich Überwachung zur Erkennung von Schockreaktionen“ an. Aufgrund der Leistungsbeschreibung der GOÄ 399 lässt sich erkennen, dass diese Maßnahme dem Allergietest zugeordnet ist.

Durch den Provokationstest werden in der Regel ein körperlicher oder psychischer Reiz hervorgerufen, um in der Medizin eine Diagnose zu stellen. Am häufigsten wird der orale Provokationstest zur Feststellung einer Allergie

vom Soforttyp (z. B. bei Lebensmitteln oder Medikamenten) angewandt. Nach einer strengen Diät werden Testsubstanzen oral verabreicht und die Reaktion des Körpers (vermehrte Darmaktivität, Schmerzen, Durchfall) beobachtet.

Der zahnärztliche Perkussionstest erfolgt in der Regel durch das Beklopfen eines Zahnes mit einem metallischen Instrumentengriff. Gewissermaßen erfolgt hier eine orale Provokation (Reiz), allerdings werden hier keine Nahrungsmittel- oder Medikamentenallergien provoziert. Der Leistungsinhalt der GOÄ 399 ist somit nicht erfüllt.

Auch nicht korrekt wäre, die GOÄ 399 mit dem 1,0fachen Satz für den Perkussionstest zu berechnen, da auch bei einem reduzierten Faktor der vollständige Leistungsinhalt erfüllt sein muss.

Die Bewertung der GOÄ 399 ist viermal so hoch wie die einer von der Leistung her zu vergleichbaren Vitalitätsprüfung nach GOZ 0070. Ein

weiteres Indiz dafür, dass mit dem oralen Provokationstest kein zahnärztlicher Perkussionstest gemeint sein kann.

Der Perkussionstest gehört zum Leistungsinhalt der eingehenden Untersuchung nach GOZ 0010. Gegebenenfalls kann je nach Schwierigkeit oder Zeitaufwand der Steigerungssatz nach § 5 Abs. 2 GOZ angepasst werden.

Die Bayerische Landes Zahnärztekammer, die Bezirks Zahnärztekammer Stuttgart und Zahnärztekammer Berlin bestätigen diese Auffassung. Die Zahnärztekammer Hamburg verweist auf die Ausführung der BZÄK, die diese Ansichten ebenfalls teilt:

„Der Perkussionstest ist nach Auffassung des Ausschusses Gebührenrecht der Bundeszahnärztekammer als bloßer „Handgriff“ keine selbstständige Leistung, sondern ggf. Leistungsbestandteil der Hauptleistung/Diagnostik nach den Nummern 0010 GOZ, 5 GOÄ, 6 GOÄ, 4000 GOZ oder 8000 GOZ.“

Was geht, und was geht nicht?

AUTORIN: Nicole Mahler, DZR Kompetenzzentrum GOZ/GOÄ/BEMA

MATERIALKOSTEN ZU DEN PROVISORIEN

Die GOZ-Positionen 2270, 5120 und 5140 beschreiben die provisorischen Kronen, die im direkten Verfahren hergestellt werden. Zum Bestandteil der Leistung gehören die Herstellung und Anpassung der Provisorien sowie die einfache Ausarbeitung. Auch eine zusätzliche Berechnung der Materialkosten für den Kunststoff ist nicht möglich.

Aber: Wird das Provisorium im Eigenlabor nachgearbeitet, können die erbrachten Leistungen nach BEB abgerechnet werden. Dazu gehören z. B. Form- und Oberflächenveränderungen des Provisoriums, die Hochglanzpolitur oder das feinanatomische Ausarbeiten.

OP-ZUSCHLÄGE

Die Zuschlagspositionen GOZ-Nrn. 0500-0530 sind zusätzlich zu den chirurgischen Leistungen / ambulanten Operationen berechnungsfähig. Durch die Abrechnung des jeweiligen Zuschlags können die Kosten für das Einmalmaterial, wie beispielsweise ein OP-Set, nicht berechnet werden, da diese bereits mit den OP-Zuschlägen der GOZ abgegolten sind.

ABRECHNUNG VON PAUSCHALBETRÄGEN

Die Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) regelt die Vergütung der privaten zahnärztlichen Leistungen. Eine Berechnung von Pauschalbeträgen oder pauschalen Zuzahlungen ist nicht zulässig. Das bedeutet, dass solch eine Rechnung nicht den Bestimmungen der GOZ entspricht und die Vergütung auch nicht zur Zahlung fällig wird.

GOZ 0065

Die optisch-elektronische Abformung kann als selbstständige Leistung einmal je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich (viermal je Sitzung) berechnet werden. Auf die korrekten Zahnangaben in der Rechnung ist hierbei unbedingt zu achten. Zudem kann die GOZ 0065 bei unterschiedlichen Indikationen auch mehrfach je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich berechnet werden. Eine gute Dokumentation ist hier erforderlich.



ZUZAHLUNG ZUR WURZELKANALBEHANDLUNG

Eine Wurzelkanalbehandlung kann im Rahmen der vertragszahnärztlichen Versorgung unter Einhaltung des Wirtschaftlichkeitsgebots und der GKV-Richtlinien durchgeführt und abgerechnet werden. Da bestimmte Maßnahmen jedoch nicht im BEMA enthalten sind, können sie zusätzlich als selbstständige außervertragliche Leistungen privat vereinbart und abgerechnet werden. Beispielsweise sind gemäß § 8 Abs. 7 BMV-Z die Berechnung „Elektrometrische Längenbestimmung des Wurzelkanals“ nach der GOZ 2400 sowie die „Zusätzliche Anwendung elektrophysikalisch-chemischer Methoden“ nach der GOZ 2420 usw. zusätzlich vereinbarungsfähig, da sie im BEMA Leistungskatalog nicht enthalten sind.

Die Entfernung einer vorhandenen Wurzelfüllung sowie die Materialkosten für Wurzelkanalinstrumente (z. B. einmal verwendbare Nickel-Titan-Instrumente) sind Bestandteil

der Leistung „Aufbereiten des Wurzelkanalsystems“ nach BEMA-Nr. 32. Eine private Vereinbarung ist hier nicht möglich. Auch können die Zuschläge GOZ 0110 für die Anwendung eines OP-Mikroskops und der GOZ 0120 für die Anwendung eines Lasers nicht zu einer BEMA-Sachleistung vereinbart werden. Hierbei handelt es sich um Zuschlagspositionen; es werden keine eigenständigen Leistungen beschrieben. Zur Berechnung der Zuschläge muss grundsätzlich eine dazugehörige GOZ-Position in Ansatz gebracht werden.

BERECHNUNGSFÄHIGE MATERIALIEN

Materialkosten sind bei vielen GOZ-Leistungen mit den Gebühren abgegolten. Nur wenn die Materialien ausdrücklich in den allgemeinen Bestimmungen oder in der Leistungsbeschreibung der Gebührennummer genannt werden, sind sie gesondert berechenbar. Nicht in der Gebührenordnung genannte

Materialien können bei Überschreitung der Zumutbarkeitsgrenze (Urteil des BGH vom 27. Mai 2004, Az.: III ZR 264/03) gesondert berechnet werden. Dies gilt, wenn 75 % des Honorars orientiert am 2,3-fachen Gebührensatz verzehrt werden. Nach Auffassung der Bundeszahnärztekammer ist die Zumutbarkeitsgrenze mindestens dann überschritten, wenn die Materialkosten den Einheitsatz der zugrunde liegenden Gebühr aufbrauchen. Bei den Anästhesien nach den GOZ-Nrn. 0090 und 0100 ist das verwendete Anästhetikum gesondert berechnungsfähig. Zur Oberflächenanästhesie nach der GOZ 0080 kann das verwendete Medikament nicht separat berechnet werden. Allerdings sieht hier das Beratungsforum für Gebührenordnungsfragen bezugnehmend auf das BGH-Urteil das verwendete Material „Oraqix“ zur GOZ 0080 als zusätzlich berechnungsfähig an.

Der Dauerbrenner „Die analoge Berechnung nach § 6 Abs. 1 GOZ“

AUTORIN: Bettina Fuchs, DZR Kompetenzzentrum GOZ/GOÄ/BEMA

Analoge Leistungen sind fester Bestandteil in der heutigen Berechnung von zahnärztlichen Leistungen. Selbstständige medizinisch notwendige Maßnahmen, die nicht im Gebührenverzeichnis enthalten sind, können nach § 6 Abs. 1 GOZ in Ansatz gebracht werden. Wörtlich lautet dieser Paragraph:

„Selbstständige zahnärztliche Leistungen, die in das Gebührenverzeichnis nicht aufgenommen sind, können entsprechend einer nach Art, Kosten- und Zeitaufwand gleichwertigen Leistung des Gebührenverzeichnisses dieser Verordnung berechnet werden. Sofern auch eine nach Art, Kosten- und Zeitaufwand gleichwertige Leistung im Gebührenverzeichnis dieser Verordnung nicht enthalten ist, kann die selbstständige zahnärztliche Leistung entsprechend einer nach Art, Kosten- und Zeitaufwand gleichwertigen Leistung der in

Absatz 2 genannten Leistungen des Gebührenverzeichnisses der Gebührenordnung für Ärzte berechnet werden.“

Doch wie wird eine Analogleistung korrekt kalkuliert? Was bedeutet nach einer Art, Kosten- und Zeitaufwand gleichwertigen Leistung? Genau diese Fragen möchten wir beantworten.

WICHTIG BEI DER KALKULATION EINER ANALOGLEISTUNG SIND FOLGENDE PARAMETER:

- 1.** der Zeitaufwand der durchgeführten analogen Leistung
- 2.** der betriebswirtschaftliche Stundensatz des Zahnarztes.

Sind diese Daten bekannt, lässt sich eine Analogleistung leicht kalkulieren. Der Zahnarzt hat z. B.

einen betriebswirtschaftlichen Stundensatz von 350,00 Euro. Für einen präendodontischen Aufbau benötigt er ca. 30 Minuten. Als Art, Kosten und Zeitaufwand gleichwertige Leistung könnte die GOZ 2160 analog zum 2,3-fachen Satz mit einem Honorar von 175,41 Euro herangezogen werden. Die drei geforderten Kriterien Art, Kosten und Zeitaufwand sollten bei der Heranziehung einer Analogleistung gleichwertig sein.

Die „Art“ bezieht sich auf das Behandlungsziel. Bedeutet, dass z. B. der präendodontische Aufbau zu den konservierenden Maßnahmen gehört und daher auch eine Position aus dem Abschnitt C konservierende Leistungen der GOZ gewählt werden sollte.

Bei dem Faktor „Kosten“ sollten die betriebswirtschaftlichen Kosten (z. B. Personal, Miete etc.), Materialien

und die Anwendung von Instrumenten und Apparaten Beachtung finden.

Das letzte Kriterium „Zeit“ ist auf die Dauer der Erbringung der Leistung bezogen. Es sollte eine analoge Leistung gewählt werden, die einen ähnlichen Zeitfaktor besitzt. Oftmals ist die durchgeführte Leistung nicht einem Abschnitt der GOZ zuordenbar, da z. B. die photodynamische Therapie sowohl im Bereich der PAR als auch im Bereich der KONS anfällt. Hier ist es schwierig, die drei genannten Kriterien einzuhalten.

Die Bundeszahnärztekammer hat hierzu wie folgt Stellung bezogen:

„Der Zahnarzt hat bei der Analogiebewertung und der Feststellung der Gleichwertigkeit einen Ermessensspielraum. Nicht alle drei Kriterien müssen nebeneinander gleichrangig erfüllt werden, sondern müssen in einer Gesamtschau zur Gleichwertigkeit führen.“ Dies dürfte auch angesichts der Anzahl der im Gebührenverzeichnis der GOZ und den nach § 6 Abs. 2 GOZ zugänglichen Bereichen des Gebührenverzeichnisses der GOÄ zur Verfügung stehenden Gebührenpositionen nicht anders möglich sein.“

Die Auffassung der BZÄK spiegelt sich auch im Beratungsforum für Gebührenordnungsfragen (Zusammenschluss aus der Bundeszahnärztekammer, dem Verband der Privaten Krankenversicherung und den Beihilfestellen von Bund und Ländern) wider. Anhand der

analogen PAR-Leistungen lässt sich erkennen, dass der Ermessensspielraum ausgeschöpft wird und die „Art“ der herangezogenen Leistung nicht relevant ist. Oftmals wird die Gleichwertigkeit von den privaten Krankenversicherungen angezweifelt, die angesetzte analoge Position gestrichen oder auf eine eigene Abrechnungsempfehlung reduziert. Ein Vorgehen, das nicht akzeptiert werden kann, da ohne das Wissen über den tatsächlichen Zeitaufwand der Leistung sowie über die betriebswirtschaftlichen Verhältnisse

der Praxis eine Festlegung der Analogleistung nicht möglich ist.

FAZIT:

Die Festlegung der jeweiligen Analogleistung obliegt einzig und allein dem behandelnden Zahnarzt. Der DZR AnalogRechner ist ein tolles Arbeitstool, um eine Analogleistung betriebswirtschaftlich schnell, einfach und leistungsgerecht zu kalkulieren.

Weitere Informationen finden Sie hierzu unter www.dzr-h1.de.

DZR | Blaue Ecke

GOZ 5150 – Wie kann Sie berechnet werden?

GOZ 5150 Versorgung eines Lückengebisses mit Hilfe einer Adhäsivtechnik befestigten Brücke, für die erste zu überbrückende Spanne wird im Bundesdurchschnitt mit dem 3,3-fachen Faktor abgerechnet.

Die GOZ 5150 Versorgung eines Lückengebisses mit Hilfe einer Adhäsivtechnik befestigten Brücke, für die erste zu überbrückende Spanne wird im Bundesdurchschnitt (Jan. 22 – Dez. 22) mit dem **3,3-fachen Faktor** abgerechnet. Um das **GKV-Niveau** zu erreichen, muss mit dem **6,07-fachen Faktor** abgerechnet werden.

Die metallfreie flexible Teilprothese ohne gebogene oder gegossenen Klammern ist weder in der GOZ noch in der GOÄ enthalten und muss daher als Analogleistung im Sinne des § 6, Abs. 1 GOZ berechnet werden. Die Leistung wird im Bundesdurchschnitt mit einem Betrag i. H. 144,82 Euro honoriert.

Ein Service des DZR

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
 Marienstraße 10 | 70178 Stuttgart
 Tel. 0711 99373-4980 | Fax 0711 99373-4999 | kontakt@dzr.de
www.dzr.de



Formulare, Formulare, Formulare – die Flut ebbt nicht ab

AUTORIN: Claudia Wörner, DZR Kompetenzzentrum GOZ/GOÄ/BEMA



Das Formularwesen in der Zahnarztpraxis stellt viele Praxen vor Herausforderungen. Welche Informationen benötigen die Patienten von der Praxis? Was muss unterschrieben werden?

ALLGEMEINE FORMULARE:

ANAMNESEBOGEN:

Nach dem Patientenrechtsgesetz (PRG) und § 630f BGB ist die Anamnese explizit als dokumentationspflichtiger Inhalt der Patientenakte festgelegt. Hinsichtlich des Zeitpunkts der Dokumentation enthält § 630f Abs. 1 Satz 1 BGB die Vorgabe, dass diese „in unmittelbarem zeitlichen Zusammenhang mit der Behandlung“ zu erfolgen hat. In der die RKI-Empfehlung zur „Infektionsprävention

in der Zahnheilkunde – Anforderungen an die Hygiene“ (Robert Koch-Institut, 2006) wird die Aktualisierung in „regelmäßigen Abständen“ benannt. Eine genaue zeitliche Angabe wird hingegen nicht gemacht.

EINVERSTÄNDNISERKLÄRUNG DZR:

Sie darf nicht älter als 1,5 Jahre sein. Jede Rechnung, die der Patient vor Ablauf dieser Frist von uns erhält, erneuert jedoch die Gültigkeit. Danach ist wieder eine aktuelle Unterschrift notwendig.

INFORMATIONEN ZUR DATENSCHUTZGRUND- VERORDNUNG:

Eine einmalige Unterschrift ist ausreichend.

GESETZLICH VORGESCHRIEBENE FORMULARE AUS DEM VERTRAGSZAHNÄRZTLICHEN BEREICH:

MEHRKOSTENVEREINBARUNG NACH § 28 ABS. 2 SATZ 2 SGB V:

Immer zwingend unterschreiben lassen, wenn Versicherte bei Zahnfüllungen eine Versorgung wählen, die über eine ausreichende, zweckmäßige und wirtschaftliche Versorgung hinausgeht.

ZE-GENEHMIGUNGSVERFAHREN (STANDARDABLAUF):

Nach Erstellung des eHKP bekommt der Patient das Formular „Informationen zu Ihrem Zahnersatz“ ausgehändigt. Erst wenn er einverstanden ist und der Ausdruck

unterschrieben wurde, wird der eHKP an die Kasse übermittelt. Diese übermittelt die Genehmigung elektronisch an die Praxis zurück, und der Patient erhält ein Genehmigungsschreiben per Post, ebenfalls von seiner Kasse. Auch bei nicht genehmigungspflichtigen Arbeiten, z. B. Reparaturen, muss der Patient von der Praxis über seine Kosten informiert werden. Die Unterschrift erfolgt dann auf der Patienteninformation (bei Regelversorgung Vordruck 3c, bei gleich- oder andersartiger Versorgung Vordruck 3d).

PA:

Der Vordruck 11 „Ergebnisse parodontaler Screening Index“ muss nicht vom Patient unterschrieben werden, es genügt, ihm eine Kopie davon nach der Behandlung auszuhändigen.

VEREINBARUNG EINER PRIVATBEHANDLUNG GEMÄSS § 8 ABS. 7 BMV-Z:

Diese Vereinbarung sollte immer schriftlich mit dem gesetzlich versicherten Patienten getroffen werden, wenn er eine privatärztliche Behandlung außerhalb der Kassenrichtlinien erhält.

GESETZLICH VORGESCHRIEBENE PRIVATZAHNÄRZTLICHE VEREINBARUNGEN:

HONORARVEREINBARUNG GEMÄSS § 2 ABS. 1 UND 2 GOZ:

Eine von dieser Verordnung abweichende Gebührenhöhe muss nach persönlicher Absprache zwischen Zahnarzt und Zahlungspflichtigem

vor der Behandlung schriftlich getroffen werden. Sie muss neben der Nummer und der Bezeichnung der Leistung, dem vereinbarten Steigerungssatz und dem sich daraus ergebenden Betrag auch die Feststellung enthalten, dass eine Erstattung der Vergütung durch Erstattungsstellen möglicherweise nicht in vollem Umfang gewährleistet ist. Weitere Erklärungen darf die Vereinbarung nicht enthalten. Der Zahnarzt hat dem Zahlungspflichtigen einen Abdruck der Vereinbarung auszuhändigen.

LEISTUNGEN AUF VERLANGEN DES PATIENTEN:

Die Vereinbarung nach § 2 Abs. 3 GOZ ist immer zwingend unterzeichnen zu lassen, wenn eine Leistung medizinisch nicht notwendig ist, sondern auf Wunsch des Patienten erbracht wird (zum Beispiel kosmetische Behandlungen).

VEREINBARUNG ÜBER MEHRKOSTEN (KFO):

Nach den allgemeinen Bestimmungen (Teil G) GOZ ist diese Vereinbarung immer schriftlich zu vereinbaren, wenn keine Versorgung mit Standardmaterialien erwünscht ist, sondern darüber hinausgehende Materialien verwendet werden sollen. Diese Vereinbarung hat die Angaben über die voraussichtliche Höhe der einzelnen Material- und Laborkosten und Kosten der in Abzug zu bringenden Standardmaterialien zu enthalten. In der Vereinbarung ist darauf hinzuweisen, dass eine Erstattung durch Erstattungsstellen möglicherweise nicht im vollen

Umfang gewährleistet ist. Sie ist nicht an die Anforderungen des § 2 Abs. 1 und 2 GOZ gebunden. Auch dies ist vom Patient/gesetzlichen Vertreter zu unterzeichnen.

HINWEISE ZU WEITEREN AUFKLÄRUNGEN:

Nach § 630 BGB ist der Zahnarzt verpflichtet, u. a. über die Behandlungskosten aufzuklären. Ist die vollständige Übernahme der Kosten durch einen Dritten nicht gesichert oder ergeben sich hierfür hinreichende Anhaltspunkte, muss der Patient vor Beginn der Behandlung in Textform über die Kosten informiert werden. Nach diesem Paragraph muss die Aufklärung nicht in Schriftform erfolgen. Dies ist jedoch sehr zu empfehlen.

Hinweis zu § 9 Abs. 2 GOZ:

Ein Kostenvoranschlag für Laborleistungen ist nach § 9 Abs. 2 GOZ dem Patienten anzubieten, wenn die Kosten voraussichtlich einen Betrag von 1.000 Euro überschreiten. Wird dieser gewünscht, ist auch hier eine Unterschrift empfehlenswert.

Diese Auflistung stellt lediglich einen Teil an Vereinbarungen dar, die mit dem Patient zu treffen sind bzw. ihm ausgehändigt werden müssen.

Ebenso vielfältig wie die Menschen, die täglich in die Praxis kommen, sind auch deren Ansprüche und Situationen. Deshalb ist es ratsam bzw. erforderlich, weitere Formulare „im Ärmel“ zu haben. Einige davon finden Sie über das DZR-Praxisportal im Dokumentenpool.

Urteil des Bayerischen Verwaltungsgerichtshofs verneint die Nebeneinanderberechnung der Wundkontrolle (GOZ 3290) neben der Nachbehandlung (GOZ 3300)

AUTORIN: Samantha Knapp, DZR Kompetenzzentrum GOZ/GOÄ/BEMA

Eine gute
Dokumentation
sowie
Kommunikation mit
dem Patienten sind
in solchen Fällen
das A und O.

Im Rechtsstreit über Beihilfeleistungen kam die Frage auf, ob die Wundkontrolle nach GOZ 3290 neben der Nachbehandlung nach GOZ 3300 berechnet werden kann. Die Beihilfestelle vertrat die Ansicht, dass die Kontrolle methodisch notwendiger Bestandteil der Nachbehandlungsmaßnahme sei.

Diese Ansicht wurde durch den Bayerischen Verwaltungsgerichtshof (Urteil vom 10.01.2023, Az.: 24 B 22.1769) bestätigt. Eine Nebeneinanderberechnung der GOZ 3290 neben der GOZ 3300 sei nicht möglich, da § 4 Abs. 2 GOZ nur eine Berechnung von selbstständigen zahnärztlichen Leistungen zulässt.

Künftig werden die Erstattungsprobleme, gerade bei Beihilfepatienten, dadurch mit Sicherheit ansteigen.

Eine gute Dokumentation sowie Kommunikation mit dem Patienten sind in solchen Fällen das A und O.

Möchte man diesem Problem aus dem Weg gehen, kann alternativ der Steigerungsfaktor der Nachbehandlungsmaßnahme gemäß § 5 Abs. 2 GOZ nach oben gesetzt oder eine Honorarvereinbarung nach § 2 Abs. 1 und 2 GOZ getroffen werden.

ACHTUNG BRANDAKTUELL:

Das DZR Fortbildungsprogramm 2024

Auch zum
günstigen
Flatrate-Preis!



Jetzt planen!

Alle Infos zu Inhalten, Terminen und Referentinnen/Referenten finden Sie online.

Tel.: 0711 99373-5960 | E-Mail: seminar@dzt.de



www.dzt-akademie.de

DZR | Akademie

„Der Erstattungs-service des DZR ist für uns quasi Gold wert“

Dr. Bastian Kern und Dr. Florian Steck führen mit einem hoch qualifizierten Team eine moderne Praxis für Implantologie und Oralchirurgie im Herzen Waiblingens. Ihr Fokus liegt auf der dentalen Implantologie sowie der Augmentationschirurgie. Im Interview erzählen die beiden Fachärzte unter anderem, welche Erleichterung ihnen das Outsourcen der Abrechnung gebracht hat.

DZR: Danke dafür, dass Sie uns einen kleinen Einblick in Ihre Praxis geben. Wie ist eigentlich die Spezialisierung auf Implantologie und Oralchirurgie entstanden?

Dr. Bastian Kern: Schon während unseres Studiums war uns klar, dass wir ausschließlich chirurgisch arbeiten möchten. Aspekte wie die Wechselwirkung von Medikamenten, die es bei einer Behandlung von Patienten zu beachten gilt, machen die Arbeit so spannend und interessant. Die Kombination aus Arzt und „Handwerker“ hat uns am Berufsbild besonders gereizt – die Mischung macht’s.

DZR: Haben Sie zur Zeit der Praxisgründung etwas vom Fachkräftemangel gemerkt?

Dr. Florian Steck: Wir hatten den Vorteil, als „junge“ Ärzte mit einem neuen, spannenden Konzept und neuer Praxis ins Rennen zu gehen. Wichtig waren uns vor allem Ehrlichkeit und Authentizität, die konsequente Einbindung aller Mitarbeitenden sowie die

Entwicklung und Optimierung von deren Stärken und Talenten. Stand heute sind 95% unserer Mitarbeitenden, die zu Beginn bei uns in der Praxis waren, auch heute noch dabei. Wir teilen mit ihnen die gleichen Vorstellungen, legen Wert auf Nachhaltigkeit und Vertrauen. Dies schafft ein angenehm

Wir hatten den Vorteil, als „junge“ Ärzte mit einem neuen, spannenden Konzept und neuer Praxis ins Rennen zu gehen.

entspanntes Arbeitsmiteinander. Wir konnten ein familiäres Ambiente etablieren, in dem sich unsere Mitarbeitenden frei entfalten und entwickeln können und in dem jede und jeder

die passende Wertschätzung erhält. Ein adäquates Gehalt ist nur einer von vielen Punkten, der für den Verbleib oder die Entscheidung für einen Arbeitgeber sorgt. Was einen Arbeitgeber attraktiv macht, ist letztlich ein stimmiges Gesamtpaket.

DZR: Welchen Vorteil hat für Sie ein Factoringunternehmen?

Dr. Bastian Kern: Die Verwaltung und Bürokratie „outzusourcen“ ist für uns eine große Arbeitserleichterung. Neben freien Ressourcen schafft das Planbarkeit und bringt uns Sicherheit, was den Daily Cashflow betrifft. Einer der größten Benefits ist für uns, dass wir unser Honorar nicht aktiv einreiben müssen. Der „bad cop“ ist in diesem Fall das DZR, das dies für uns übernimmt. Wir sind dann immer die Guten (lacht). Unsere Mitarbeiterinnen wie auch wir können unserem eigentlichen Tagesgeschäft nachgehen und wissen, dass unsere erbrachte Leistung in jedem Fall honoriert wird. Wir sind eben ausgebildet worden



Setzen auf Work-Life-Balance: Florian Steck (l.) und Bastian Kern

zu operieren, nicht um Rechnungen zu schreiben. In der Kommunikation mit Versicherungen ist der Erstattungsservice des DZR für uns quasi Gold wert. Diese zeitraubende und teilweise extrem nervenaufreibende Tätigkeit würde ohne solch einen Partner an unserer Seite stets auf unserem nicht wenig gefüllten Schreibtisch landen.

DZR: Sie sind beide junge Fachärzte. Könnte es auch daran liegen, dass Sie über ein Factoringunternehmen anders denken?

Dr. Florian Steck: Das mag sein. In unserem Studium lernen wir in der Regel wenig bis nichts zum Thema Abrechnung, Unternehmensführung und Finanzen. Das Staatsexamen machen wir ja in Zahnmedizin/Medizin und nicht im Bankwesen, Jura oder Versicherungswesen. In unserem beruflichen Alltag fallen jedoch trotzdem Dinge an, die in solche Themengebiete gehören. Diese dann an fachkundige Partner auslagern zu können ist

eine große Erleichterung. Das Thema Work-Life-Balance, vielmehr Work-Life-Blending, ist hier als Stichwort omnipräsent. Früher war zwar das DailyLiving irgendwie auch mit der Praxis verflochten: die Partnerin war beispielsweise für die Abrechnung mit an Bord ;-), nur heute kann das bei der Flut an bürokratischer Komplexität auch mal „blöd sein“.

DZR: Sie setzten auch das Tool DZR H1 ein. Wie kam es dazu?

Dr. Bastian Kern: Auf DZR H1 sind wir über Empfehlung durch Stefanie Schneider und Thomas Randi gestoßen, die unser volles Vertrauen genießen, nachdem wir uns schon mehrere Jahre kennen. Das Tool selbst nutzen ehrlicherweise vor allem unsere Mitarbeiterinnen. Das alltägliche Nachschlagewerk erleichtert die tägliche Bürokratie und zeigt uns quasi automatisiert mögliche gemeinsame Abrechnungspositionen. Gut für uns, denn trotz DZR und Erstattungsservice will die KSK noch etwas Kohle

von uns. Für unsere Praxis sind die wenigen Klicks, die man hier braucht, eine maximal effiziente Erleichterung.

DZR: Was würden Sie potenziellen Existenzgründern raten?

Dr. Florian Steck: Mag seltsam klingen, aber: „Du weißt vieles nicht!“ Manchmal aber auch gut, dass man nicht weiß, was auf einen zukommt. Es ist daher ratsam, sich in den verschiedenen Bereichen einen patenten und potenten Partner an die Seite zu nehmen, der einen mit Expertise begleitet, sodass man nicht ständig das Rad neu erfinden muss. Schafft wieder Vakanzen und entspannt! Sei es beispielsweise beim Thema Mitarbeiterführung, zu dem man sich unbedingt vorab Gedanken machen sollte: „Wie will man führen? In welche Richtung soll es gehen? Wie soll die Stimmung in meiner Praxis sein? Wie ist der Umgang miteinander/untereinander/mit Patienten?“. Ohne solche Überlegungen steuert man schlechtesten falls in eine Richtung, die man nicht einschlagen wollte... Ein weiteres Beispiel aus dem Dschungel der unbegrenzten Selbstständigkeitsmöglichkeiten: Wen möchte ich als Partner an meiner Seite? Welche Bank, welcher Steuerberater, welches Factoringunternehmen passen zu mir? Wen möchte ich als Partner an meiner Seite? Welche Bank, welcher Steuerberater, welches Factoringunternehmen passen zu mir? Auf jeden Fall sollte man mit anderen Praxiseigentümerinnen und -eigentümern sprechen, die das ganze Prozedere bereits hinter sich gebracht haben. Von dem anfangs riesigen Berg an Aufgaben und Herausforderungen sollte man sich nicht entmutigen lassen. Die To-dos werden nicht weniger, man lernt aber, damit umzugehen. Ganz wichtig: Das gesetzte Ziel bzw. die eigene Vision nicht aus den Augen verlieren. Nie aufgeben und sich nie unterkriegen lassen!



Herzlich willkommen in unserer Praxis!

Viele Zahnarztpraxen haben es schwer, geeignetes Personal zu finden. Ist dann die Wunschmitarbeiterin oder der -mitarbeiter endlich gefunden, kommt dem **Onboarding** eine zunehmend wichtige Rolle zu. Wir zeigen, was Sie tun können, damit sich neue Mitarbeitende in der Praxis von Beginn an wohlfühlen.

Rund 222.000 Zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA) unterstützen hierzulande die Teams der Zahnarztpraxen bei der ambulanten Versorgung. Als fester Bestandteil der Praxisteams sorgen sie von der Abrechnung über die Dokumentation, Organisation bis zur Hygiene für reibungslose Abläufe. Vielen Patientinnen und Patienten ist das kaum bewusst, da sie während der Behandlung hauptsächlich mit der Zahnärztin oder dem Zahnarzt zu tun haben.

Die Praxisorganisation ist ein vielfältiges und interessantes Arbeitsfeld, das gute Aufstiegs- und Weiterbildungsmöglichkeiten bietet. Dennoch haben es die Praxen oft schwer, geeignetes Fachpersonal zu finden. ZFA-Talente sind begehrt, werden zum Beispiel auch von größeren Betrieben und im öffentlichen Dienst umworben. Dennoch haben Praxen vielversprechende Methoden, um Talente zu

Damit das „Herzlich willkommen“ am ersten Tag kein leeres Versprechen bleibt, setzt eine zunehmende Zahl von Praxen auf ein durchdachtes Onboarding.

überzeugen. Denn längst nicht jeder fühlt sich in einem Großbetrieb wohl oder schätzt die familiäre Atmosphäre einer gut geführten Zahnarztpraxis.

Damit das „Herzlich willkommen“ am ersten Tag kein leeres Versprechen bleibt, setzt eine zunehmende Zahl von Praxen auf ein durchdachtes Onboarding, also einen ganzheitlichen Prozess zur Einarbeitung neuer Mitarbeitender. Darin sollte das ganze Praxisteam eingebunden werden. Zahnarztpraxen können verschiedene Maßnahmen ergreifen, um neuen ZFA den Einstieg in ihren neuen Job so einfach und bequem wie möglich zu gestalten. Dies ist nicht nur wichtig, um den Fachkräftemangel zu bewältigen, sondern auch, um sicherzustellen, dass die neuen Teammitglieder sich wohlfühlen und effizient arbeiten können. Der Onboarding-Prozess ist dabei nicht an die Sechs-Monats-Frist der Probezeit gebunden.



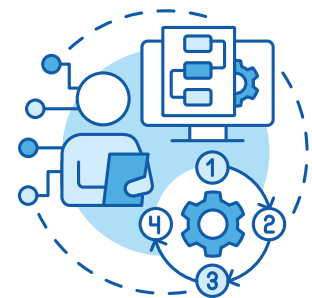
HIER UNSERE TIPPS FÜR EIN ERFOLGREICHES ONBOARDING

EINARBEITUNG MIT STRUKTUR

Eine gut durchdachte Einarbeitungsphase ist entscheidend. Erstellen Sie einen klaren Einarbeitungsplan, der den neuen ZFA hilft, die Praxis, die Arbeitsabläufe und die Kolleginnen und Kollegen besser kennenzulernen. Dies kann sowohl mündliche als auch schriftliche Anleitungen umfassen. Besonders wichtig ist das Kennenlernen von Standards und Abläufen in der Praxis. Als hilfreich haben sich Onboarding-Mappen erwiesen, die Informationen zum Praxisspektrum, zu den Arbeitszeiten und regelmäßigen Terminen zusammenfassen. Bilder der Mitarbeitenden und ein Überblick über die ersten Tage erleichtern den Einstieg ungemein. Bei der Erstellung eines Einarbeitungsplans sind die erfahrenen Mitarbeitenden besonders gefragt.

WILLKOMMENS- VERANSTALTUNGEN

Organisieren Sie Willkommensveranstaltungen, um die neuen Mitarbeitenden offiziell in der Praxis zu begrüßen. Dies fördert das Teamgefühl, schafft eine positive Arbeitsatmosphäre und bietet gleichzeitig die Möglichkeit, die in der Praxis gelebten Werte und Spielregeln vorzustellen. Dass Praxisinhaberinnen und -inhaber sich für einen persönlichen Willkommensgruß Zeit nehmen, sollte selbstverständlich sein.



UNTERSTÜTZUNG BEI ADMINISTRATIVEN AUFGABEN

Vereinfachen Sie administrative Prozesse, wie die Einführung neuer Mitarbeitender in die Praxissoftware oder die Organisation von Schulungen. Dies kann den Stress in den ersten Tagen verringern. Zugangsdaten und Kennwörter für Praxisverwaltungssoftware und Zeiterfassung sollten schnell bereitgestellt werden.

KLARE KOMMUNIKATION

Sorgen Sie für eine offene und klare Kommunikation, damit die ZFA wissen, was von ihnen erwartet wird. Dies umfasst Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Erwartungen in Bezug auf die Arbeitszeiten. Dabei sollte das Onboarding als Führungsaufgabe verstanden werden. Praxisinhaberinnen und -inhaber sollten den Prozess nicht nur anstoßen, sondern nach Möglichkeit auch begleiten. Das ist besonders wichtig, um mögliche Abwehrhaltungen im Praxisteam zu identifizieren und Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Wenn es im Praxisteam eine WhatsApp-Gruppe oder einen anderen Gruppenchat gibt, sollte das neue Teammitglied schon vor dem ersten Arbeitstag dazu eingeladen werden.



FEEDBACK UND EVALUIERUNG

Bieten Sie regelmäßige Feedback- und Evaluierungsrunden an, um den Fortschritt der ZFA zu verfolgen und ihnen die Möglichkeit zu geben, sich zu verbessern. Talente schätzen die Möglichkeit, Verbesserungspotenziale vorzuschlagen, die dann auch in die Tat umgesetzt werden. Zeigen Sie Anerkennung und Wertschätzung für die Arbeit der ZFA. Loben Sie ihre Leistungen und Erfolge, und zeigen Sie, dass sie geschätzt werden.

MENTORSHIP-PROGRAMME

Ein Mentorship-Programm, bei dem erfahrene Mitarbeitende die neuen ZFA begleiten, kann den Einstieg erleichtern. Mentorinnen und Mentoren können Fragen beantworten, Schulungen anbieten und dabei helfen, die Praxiskultur zu vermitteln, und auch, wie man sich als Gemeinschaft sieht.



SCHULUNGEN UND WEITERBILDUNG

Bieten Sie regelmäßige Schulungen und Weiterbildungsmöglichkeiten an, um die Kompetenzen der ZFA zu stärken. Indem Sie in die berufliche Entwicklung Ihrer Mitarbeitenden investieren, zeigen Sie, dass Sie an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert sind.



WORK-LIFE-BALANCE

Beachten Sie die Bedeutung einer gesunden Work-Life-Balance. Bieten Sie flexible Arbeitszeiten und Urlaubstage an, um die ZFA zu unterstützen.



TEAMBUILDING-AKTIVITÄTEN

Vor allem in größeren Praxen lohnt sich die Organisation von Teambuilding-Aktivitäten, um das Team enger zusammenzuführen und die Zusammenarbeit zu fördern. Fast noch wichtiger: öfter mal gemeinsam essen gehen.



FAZIT

Ein unterstützendes und einladendes Arbeitsumfeld zu schaffen ist entscheidend, um talentierte ZFA anzuziehen und zu halten. So gewinnen Sie loyale Mitarbeitende, die auch nach dem Einstieg in den neuen Job Spaß an der Arbeit haben. Eine sichere und strukturierte Einarbeitung steigert die Motivation und das Sicherheitsgefühl der ZFA. Es stärkt Ihre Arbeitgebermarke und, es gibt weniger Fluktuation im Team.



„Bei Ihnen riecht es aber gut“

Mit Aroma- und Beduftungssystemen wollen Praxen chemische Gerüche bannen

Sagt Ihnen der Begriff „Latrophobie“ etwas? Damit ist die langanhaltende Angst vor Ärztinnen und Ärzten gemeint. Diese durchaus ernste phobische Störung sorgt dafür, dass Betroffene Arztbesuche hinauszögern oder sogar ganz vermeiden. Bis zu zwei Millionen Menschen in Deutschland sollen darunter leiden. Sie haben schon ein schlechtes Gefühl, wenn sie eine Praxis betreten und dort chemische Gerüche von Desinfektionsmitteln oder anderen medizinischen Produkten wahrnehmen. Einer zunehmenden Zahl von Praxen ist das Problem angstsensibler Patientinnen und Patienten bewusst – sie steuern mit Aroma- und

Beduftungssystemen dagegen. Beliebte Düfte sind Lemongras, Rosmarin und Bergamotte, Zedernholz oder Fichtennadeln.

Das Entfernen unangenehmer Gerüche im Empfangs- und Wartebereich der Praxis wird von Patientinnen und Patienten als entspannend wahrgenommen.

„Bei Ihnen riecht es aber gut“ – dieser Satz fällt häufig. Auch die Praxen selbst profitieren: Mit einem Duftkonzept können Sie sich ein individuelles Wiedererkennungsmerkmal schaffen und das Ambiente in den Warteräumen aufwerten.

Warum stylische Praxiskleidung im Trend liegt

Das US-Start-up Figs bietet schicke Kleidung für medizinisches Personal an und setzt auf die Unterstützung von Doktor-Influencern

Jedes Unternehmen braucht einen Gründungsmythos. Beim US-Arzt Kittel-Start-up Figs lautet er so: Die Mode-Unternehmerin Heather Hasson traf sich 2013 mit einer Freundin auf einen Kaffee. Die als Krankenschwester tätige Freundin klagte bei dem Gespräch darüber, wie schlecht der Kittel sitzt, den sie im Krankenhaus tragen muss. Hasson witterte ein Geschäft und schwenkte um – statt wie bisher auf Krawatten setzte sie mit ihrem Mode-Start-up von nun an auf stylische, bequeme Arbeitskleidung für medizinisches Fachpersonal. Gemeinsam mit der Ex-Bankerin Trina Spear verkaufte Hasson die erste Kollektion noch aus dem Kofferraum ihres Autos, das sie vor Kliniken parkte. Der Beginn einer typisch amerikanischen Erfolgsgeschichte, die allerdings während der Corona-Pandemie einige Rückschläge einstecken musste. Dennoch ist das Start-up an der Börse derzeit rund 800 Millionen US-Dollar wert.

EINE NICHT MAL SO KLEINE NISCHE

Erfolg in einer Nische? Als solche kann man den globalen Markt an Medizin-Bekleidung kaum bezeichnen. Denn der heute geschätzte Größe von rund 50 Milliarden US-Dollar pro Jahr. Der „Direct to Consumer“-Ansatz von Figs traf auch deshalb ins Schwarze, weil der überwiegende Teil des medizinischen Personals zur gestellten Arbeitskleidung selbst

Zukäufe tätigt. Dass medizinische Kleidung nicht schick sein darf, ist eine Erkenntnis, die als überwunden gelten darf. Die Kittel von Figs jedenfalls sind eng geschnitten und farbig wie Sportbekleidung, dabei jedoch auch teuer: Wenige Teile sind unter 40 US-Dollar zu haben.

MEDIZIN-INFLUENCER RÜHREN DIE WERBETROMMEL

Figs ist es gelungen, dank eines augenzwinkernden Marketings in kurzer Zeit eine Community aufzubauen. Kundinnen und Kunden können sich lockere Sprüche auf die Kittel nähen lassen wie „Just Saving Lives, No Big Thing“ („bin gerade dabei, Leben zu retten, keine große Sache“). Auf Instagram hat Figs derzeit rund 960.000 Follower. Unter dem Hashtag #wearfigs posieren Medizinerinnen und Mediziner in ihren Kitteln. Das Unternehmen nimmt die Gratis-Werbung natürlich auf und teilt sie in der Community. Rund 250 Medizin-Profis posten regelmäßig, wie sie Figs tragen.



SAVE LIVES,
NO BIG THING
#WEARFIGS



DZR KREUZWORTRÄTSEL

Senden Sie uns Ihre Antwort unter Angabe des Praxisnamens der oder des Teilnehmenden unter dem **Stichwort Xtrablatt 01/2024 an info@dZR.de**

Die erste richtige Einreichung gewinnt einen 50-Euro-Amazon-Gutschein. Die folgenden drei richtigen Einreichungen erhalten jeweils einen 25-Euro-Amazon-Gutschein. **Einsendeschluss: 29. Februar 2024**

LÖSUNGSWORT ERRATEN?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----

- 1. leblos, tot
- 2. Halteelement
- 3. Metallverbindung
- 4. Abkürzung Nichtedelmetall
- 5. zahntechnisches Instrument
- 6. Zahnfach
- 7. bezogen auf Wurzelspitze
- 8. Abk. Unterkieferprotrusionsschiene
- 9. Lücke zwischen oberen Iern
- 10. Reibung an Teleskopkronen
- 11. Verbindungselement
- 12. Abkürzung Bundes-KZV
- 13. Schneidekante betreffend
- 14. Rausnehmerhilfe an Prothese
- 15. präventiv
- 16. Vereiterung
- 17. Zahnfäule
- 18. Edelmetall
- 19. Abk. Bundeseinheitliche Benennungsliste
- 20. Abk. Professionelle Zahnreinigung
- 21. quecksilberhaltige Zahnfüllung
- 22. Vollprothese
- 23. Schleifmittel zur Vorpolutur
- 24. Spanngummi
- 25. KFO-Halteelement
- 26. transparente Zahnspange
- 27. Gewebeschwund im Kiefer
- 28. entzündliche Erkrankung/Ansteckung
- 29. starkes Oxidationsmittel
- 30. umgangssprachlich „Zahnfüllung“
- 31. Mundflüssigkeit
- 32. Zahnschmuck



DZR KONGRESS 2024

Streichen Sie sich den 19. und 20. April 2024 blau im Kalender an: Wir laden Sie herzlich zum 11. DZR Kongress für Abrechnung und Praxismanagement in Stuttgart ein. An zwei Tagen referieren Expertinnen und Experten zu Themen rund um den optimalen Praxisablauf, effiziente Abrechnung sowie Weiterbildung.

Weitere Informationen:
dzt-akademie.de



ABONNIEREN SIE DIE DZR TOP-NEWS!

Mit unserem monatlichen Newsletter landen die neusten Infos aus der DZR-Welt und der Dentalbranche direkt in Ihrer Inbox – inklusive Gewinnspielen, exklusiver Rabatte und der neusten Abrechnungstipps unserer Expertinnen und Experten.

Hier geht's zu Ihrem Abo:
dzt.de/newsletter-anmeldung



XTRABLATT ZUM DOWNLOAD

Hier finden Sie alle Ausgaben des Xtrablatts zum Download:
dzt.de/xtrablatt



SEMINARKALENDER

Highlights aus unserem Seminar-Programm

PRÄSENZ

Implantatversorgungen von A bis Z advanced

Spezialwissen: Zeit ist Geld – gerade bei Implantatbehandlungen entstehen häufig Honorarverluste.

25.04.2024 Berlin

26.04.2024 Hamburg

Einsteiger-Seminar BEL und BEB 97 – Abrechnung verstehen und sofort umsetzen

Die zahntechnische Abrechnung anhand von Beispielen nach BELII und BEB 97 für neue zahntechnische Arbeiten sowie alle Ergänzungen in 2023.

07.02.2024 Frankfurt oder

10.04.2024 München/Gröbenzell

ONLINE

BEMA/GOZ Abrechnungsmanager/-managerin (IHK-Zertifikatslehrgang)

Grundlagenwissen rund um die Abrechnung in allen Bereichen der Zahnmedizin.

04.03. – 08.03.2024

Abrechnung Kids

Vollständiges und gewinnbringendes Vorsorge- und Prophylaxekonzept für den Bereich Kinder und Jugendliche.

27.02.2024

Wirtschaftlichkeitsprüfung – Grundlagen in Theorie und Praxis (Teil 1)

Zentrale Kenntnisse zur Wirtschaftlichkeitsprüfung.

28.02.2024

Hier geht's zum DZR Fortbildungsprogramm 2024:



SIND SIE DZR FAN?



Dann empfehlen Sie uns doch!

Factoring- & Abrechnungsqualität vom Marktführer in der zahnärztlichen Privatliquidation und alles für Ihre ideale Abrechnung.

Empfehlen & gewinnen



www.dzr.de/empfehlung

DZR