

Chance Praxis

Das Fachmagazin für junge Zahnmediziner

Zehn Tipps für erfolgreiches Management

Carina Eckertz · Dienstag den 21. Januar 2014

Der Traum von der Selbstständigkeit kann für junge Zahnärzte sehr schnell zu einem Alptraum werden. Wie sich Risiken minimieren lassen, indem wesentliche Punkte beim Praxismanagement und bei Abrechnungen berücksichtigt werden, erklärt Anne Schuster, Leiterin des zahnärztlichen Honorarzentruns Büdingendent.



Der Schritt in die Selbstständigkeit ist immer ein Wagnis, ganz gleich, ob es sich um eine Neugründung oder um eine Praxisübernahme handelt. Damit Existenzgründer ihre Entscheidung später nicht bereuen müssen, bedarf es im Vorfeld der Selbstständigkeit einer exakten Planung und einer soliden Finanzierung. Doch auch Fehler beim Praxismanagement und bei der Abrechnung können die Wirtschaftlichkeit sowie die Liquidität einer Praxis in eine entscheidende Schieflage bringen. Folgende Punkte sollten

daher beachtet werden.

Tipp 1: Sorgfältig aufklären und dokumentieren□Die Aufklärungspflicht stellt für Zahnärzte das Prozessrisiko Nummer 1 dar. Grund ist nicht zuletzt das im Februar 2013 in Kraft getretene Patientenrechtegesetz. Auch die Rechtsprechung hat die Anforderungen an eine umfassende Vorinformation der Patienten erhöht. Vor Gericht steht daher meist nicht die eigentliche Behandlung im Fokus, sondern die Frage, ob der Patient im Vorfeld korrekt aufgeklärt wurde. Schon deshalb bedarf es auch einer sorgfältigen Dokumentation sämtlicher Behandlungsschritte.

Tipp 2: Über höherwertige Leistungen informieren□Machen Sie aus der Not eine Tugend. Laut GOZ 2012 muss die Aufklärung individuell in einem Gespräch zwischen dem behandelnden Zahnarzt und dem Patienten erfolgen. Dies bietet die Gelegenheit, den Patienten umfassend über höherwertige Leistungen zu informieren. Davon

profitieren der Patient – und der Praxisinhaber.

Tipp 3: Honorare exakt kalkulieren□Kalkulieren Sie Ihre Leistungen aufwandsgerecht. Der Stundensatz der Praxis sollte als Grundlage der Kalkulation aller Leistungen dienen. Auch beim Ansatz der Gebührenfaktoren sollte er immer berücksichtigt werden. Nur so sichern Sie langfristig den Erfolg Ihrer Praxis.

Tipp 4: Honorarvereinbarungen nutzen□Häufig verschenken Zahnärzte bares Geld, da sie das Potenzial von Honorarvereinbarungen nach Paragraph 2 Absatz 1, 2, und 3 nicht konsequent genug ausschöpfen. Der Stundensatz sollte auch hier Basis zur Berechnung der Faktoren sein.

Tipp 5: Abrechnungen begründen□Höhere Gebührenfaktoren müssen sorgfältig begründet werden, da sich sonst die Erstattungsstellen sperren. Patienten fragen dann in der Praxis nach, was den Verwaltungsaufwand erhöht. Auch die Liquidität der Praxis wird gefährdet, da viele der Versicherten erst nach der Erstattung durch die Versicherer ihre Zahnarztrechnung begleichen.

Tipp 6: Analogieleistungen□Viele neue Verfahren und Therapien sind nicht in der GOZ 2012 enthalten, sie können daher nur analog nach Paragraph 6 Absatz 1 GOZ entsprechend einer nach Art, Kosten- und Zeitaufwand gleichwertigen Leistung des Gebührenverzeichnisses berechnet werden. Welche Gebührensiffer für die analoge Berechnung herangezogen wird, entscheidet allein der Behandler. Nutzen Sie das.

Tipp 7: Rechnungsoptimierung und professionelle Korrespondenz□Es empfiehlt sich, Abrechnungen und das Forderungsmanagement von einem zahnärztlichen Honorarzentrum durchführen zu lassen, um Honorareinbußen zu vermeiden. Die Spezialisten kontrollieren jede Rechnung und optimieren diese bei Bedarf nach Rücksprache mit der Praxis. Die professionelle Korrespondenz mit Erstattungsstellen senkt ebenfalls den Verwaltungsaufwand in der Praxis und sorgt zudem für zufriedene Patienten. Beides erhöht die Wirtschaftlichkeit einer Praxis.

Tipp 8: Ratenzahlungen gewähren□Immer mehr Patienten möchten in der Zahnarztpraxis hochwertige Behandlungen erhalten. Etliche dieser Patienten sind bereit, die damit verbundenen Kosten zu finanzieren. Die Finanzierung und Überwachung des Zahlungseingangs kann über ein Honorarzentrum erfolgen. Patienten können bei guten Anbietern sechs kostenfreie Monatsraten in Anspruch nehmen. Doch selbst Finanzierungen bis zu 48 Monaten sind möglich.

Tipp 9: Qualitätsmanagement intensivieren□Das Qualitätsmanagement wird im Alltag häufig vernachlässigt. Doch es zahlt sich aus, wenn Abläufe systematisch hinterfragt, Standards überprüft und Behandlungen sorgfältig dokumentiert werden. Schließlich werden sukzessive die gesamte Praxisorganisation und der Patientenservice optimiert. Die Behandlungsqualität wird erhöht, Praxiskosten sinken. Und die Patienten sind zufriedener, was sich positiv auf ihre Bindungsbereitschaft sowie die Mund-zu-Mund-Propaganda auswirkt.

Tipp 10: Optimales Praxismanagement□Fachpersonal und Behandlungsräume, die nicht genutzt werden, bedeuten erhebliche Kosten für die Praxis. Ziel sollte es sein, diese Kosten zu minimieren. Das heißt, es ist auf eine optimale Auslastung zu achten,

zum Beispiel durch Prophylaxeleistungen.

Anne Schuster, Büdingen

Zur Person

Anne Schuster ist Abteilungsleiterin von Büdingendent, einem Geschäftsbereich der Ärztlichen VerrechnungsStelle Büdingen.

Kontakt: a.schuster@buedingen-dent.de

www.buedingen-dent.de

www.meine-idee-voraus.de

Dieser Beitrag wurde publiziert am Dienstag den 21. Januar 2014 um 15:29

in der Kategorie: [Abrechnung](#), [Praxisführung](#), [Praxisgründung](#).

Kommentare können über den [Kommentar \(RSS\)](#) Feed verfolgt werden.

Du kannst ein Kommentar abgeben oder erstelle einen [Trackback](#) dieses Beitrages auf deine Webseite.