

„Geld verschenken will niemand“

Sylvia Wuttig, Geschäftsführerin der DAISY Akademie + Verlag GmbH, zu Zukunftsthemen für die Praxis und Herausforderungen bei der Abrechnung

25. September 2019



Sylvia Wuttig, Gründerin und Geschäftsführerin der DAISY Akademie + Verlag GmbH, gilt bundesweit als eine der anerkannten Expertinnen für das Thema Abrechnung in der Zahnarztpraxis. Ihre Seminare erfreuen sich seit Jahrzehnten großer Beliebtheit, sie verbinden fundiertes, aktuelles Wissen mit einer großen Praxisnähe. Und auch das geballte Abrechnungswissen in DAISY ist in fast jeder zweiten Praxis längst etabliert.

Seit 2010 ist das Unternehmen zudem als Premium Partner des Deutschen Zahnärztetags aktiv und damit ein Partner der ersten Stunde. Im Netzwerk der Kompetenzen steht DAISY für den Bereich Abrechnungswissen. Im folgenden Interview gibt Sylvia Wuttig Auskunft über aktuelle Herausforderungen für die Zahnarztpraxen.



In diesem Jahr lautet das Motto des Kongresses zum Deutschen Zahnärztetag „Meine Praxis – meine Zukunft. Trends auf dem Prüfstand“. Sie haben über Ihre lange berufliche Laufbahn und im engen Austausch mit Zahnärzten und Praxisteams viele Trends kommen – und einige auch wieder gehen sehen. Mit diesem Wissen und dem Blick auf das, was sich jetzt in der Zahnmedizin verändert – worauf müssen sich Zahnärzte und Teams in Zukunft einstellen, auch im Bereich der Abrechnung?

Sylvia Wuttig: Zu den rasanten Entwicklungen in der Zahnheilkunde hat Prof. Dr. Roland Frankenberger darauf hingewiesen, dass es in den nächsten zehn Jahren mehr Veränderungen geben wird als in den 30 zurückliegenden Jahren. Die Auswirkungen auf die Honorierung sind bereits heute deutlich sichtbar – und zwar im negativen Sinn: Denn seit mindestens 1988 herrscht quasi Stillstand, und das, obwohl sich die Dienstleistungspreise stark verändert, ja sogar mehr als verdoppelt haben. Dazu kommt eine stetige Inflation.

Mit ihrem unveränderten Punktwert seit mehr als 30 Jahren ist die GOZ, die Gebührenordnung für Zahnärzte, heute und insbesondere mit Blick auf die nächsten zehn Jahre für die Zahnärzteschaft einfach untragbar. Wird der Punktwert in absehbarer Zeit nicht signifikant erhöht, müssen sich die Zahnärzte darauf einstellen, viel mehr Honorarvereinbarungen nach GOZ Paragraph 2 Abs. 1 und 2 mit dem Patienten zu treffen.



Sylvia Wuttig, Gründerin und Geschäftsführerin von DAISY (Foto: Foto: DAISY Akademie + Verlag GmbH)

Die unaufhaltsame Weiterentwicklung der Zahnheilkunde spiegelt sich ja auch in einer Vielzahl von „Analogleistungen“ wider, die in allernächster Zeit die Anzahl von GOZ-Leistungen übertreffen werden. Damit bei der Abrechnung nichts verloren geht, sind damit regelmäßige Schulungen des gesamten Praxisteams unabdingbar.

Abrechnungswissen ist heute digital verfügbar, DAISY ist in allen namhaften Praxisverwaltungssystemen integriert. Eigentlich sollte so ja bei der Abrechnung nichts mehr vergessen werden können – aber es gibt in vielen Praxen immer noch Optimierungsmöglichkeiten. Wo hängt es?

Wuttig: Das Wort „Optimierung“ bedeutet für mich die bestmögliche Lösung eines Problems unter Berücksichtigung aller relevanten Kriterien. Es reicht eben nicht, eine Zahnmedizinische Fachangestellte oder Zahnmedizinische Verwaltungsassistentin vor den Computer zu setzen und ihr die komplette Abrechnung und damit quasi die Verantwortung für den gesamten Praxisumsatz anzuvertrauen. Da hat es schon häufig böse Überraschungen gegeben...

Oft sind Zahnärzte nicht in der Lage, die fachliche Qualität einer Mitarbeiterin in Bezug auf ihr Abrechnungswissen zu beurteilen, und merken nicht, wie viel Geld tagaus, tagein verloren geht. Eine optimale Abrechnung erreicht man nur durch intensive Teamarbeit, eine perfekte Dokumentation und mindestens zwei intensive Abrechnungsschulungen pro Jahr –sehr gute Grundkenntnisse vorausgesetzt. Hört sich einfach an – ist es aber nicht.

Insbesondere selbstständige oder umsatzbeteiligte Zahnärzte sollten sich in dieser Disziplin gut auskennen und in der Lage sein „mitzureden“. Die wirklich Erfolgreichen haben das längst erkannt.

„GANZ EINFACH GESAGT: DIE WISSEN ALLES ÜBER UNS!“

Auf der anderen Seite nutzen Krankenkassen und private Krankenversicherungen Datenbanksysteme und einige Unternehmen auch künstliche Intelligenz, um das Abrechnungswesen effektiver und kostengünstiger zu machen. Was bedeutet das für die Praxen?

Wuttig: Ganz einfach gesagt: Die wissen alles über uns! Weil immer mehr kontrolliert und geprüft wird, ist eine saubere, korrekte Leistungsdokumentation und Abrechnung umso wichtiger. Denken Sie in diesem Zusammenhang auch an die erste neue Qualitätsbeurteilungs-Richtlinie, die QBÜ-RL-Z, bei der im Kontext mit Überkappingsmaßnahmen – CP/P – und nachfolgender Wurzelkanalbehandlung – WKB – oder Extraktion ca. 60 Dokumentationskriterien geprüft werden! Auch das ist ein Thema unseres neuen Herbst-Seminars.

Ohne eine gute Verwaltungs-Software, verbunden mit einem perfekten Nachschlagewerk wie „DIE DAISY“ und viel Fortbildung, ist eine erfolgreiche Praxisführung aus meiner Sicht nicht möglich. Nicht umsonst haben wir mit und für die Firma Dampsoft den „GOZ-Assistenten“ mit vielen tausend Plausibilitätsprüfungen entwickelt. Durch dieses zusätzliche DAISY-Know-how sinkt die Fehlerquote, Honorarverluste werden minimiert und die Praxen werden im Umgang mit den Privaten Krankenversicherungen immer sicherer.

Am Freitagnachmittag werden Sie im [Teamprogramm des Deutschen Zahnärztetags](#) erneut einen Workshop durchführen. Um welches Thema wird es dort gehen?

Wuttig: Das Thema lautet „Kassen- oder Privatleistung? Schienentherapie im Kontext einer Funktions- und Strukturanalyse“ und ist nicht nur für Mitarbeiterinnen, sondern auch für die Zahnärzte spannend, denn Geld verschenken will niemand. Fakt ist: funktionsanalytische und funktionstherapeutische Maßnahmen gehören gemäß Paragraf 28 SGB V nicht zur zahnärztlichen Behandlung und dürfen von den gesetzlichen Krankenkassen auch nicht bezuschusst werden. Das bezieht sich aber nicht nur auf die Leistungen nach den GOZ-Nummern 8000 bis 8100, sondern auch auf alle „Schienentherapien“ bei denen eine richtlinienkonforme GKV-Indikation fehlt.

Insofern gilt es, genaue Grenzen zwischen dem tatsächlichen Leistungsanspruch – also Kassen-Katalog, den Ergänzungen und den außervertraglichen „Schienentherapien“ zu ziehen und damit den Sachleistungsanspruch von der Eigenverantwortung des Versicherten zutreffend zu trennen. Dies gelingt aber nur, wenn das Wissen um die entsprechenden Gesetze, Richtlinien und Leistungsbeschreibungen in den richtigen Kontext gesetzt werden.

„LAST BUT NOT LEAST PROFITIEREN VOR ALLEM UNSERE KUNDEN DAVON.“

DAISY ist als Premium Partner von Anfang an im Netzwerk der Kompetenzen engagiert. Im Vergleich mit einigen anderen Premium Partnern ist Ihr Unternehmen eher klein. Warum ist es Ihnen wichtig, dabei zu sein?

Wuttig: 2010 habe ich sofort die vielen Pluspunkte der Premium-Partnerschaft erkannt und bin heute noch stolz, Gründungsmitglied zu sein. Ohne lange zu zögern, habe ich mich mit unserer Kernkompetenz „Abrechnungswissen“ eingebracht. DAISY steht ja seit mehr als vierzig Jahren für anerkannte Fachkompetenz in diesem Bereich, und inzwischen profitieren knapp die Hälfte der deutschen Zahnarztpraxen von unserem Know-how.

Im Rahmen dieser privilegierten Partnerschaft ist mir der konstruktive Austausch zwischen Wissenschaft, Politik und Wirtschaft, verbunden mit einer offenen Gesprächskultur auf höchster Ebene sehr wichtig. Ebenso die wertvollen Synergieeffekte mit den anderen Premium Partnern, insbesondere im Hinblick auf die direkten Kontakte zwischen Dienstleistern und Industrie.

Last but not least profitieren vor allem unsere Kunden davon: Im Netzwerk der Kompetenzen verbinden wir das fundierte Fachwissen mit unserem Abrechnungs-Know-how zu einem unschlagbaren Mehr-Wissen, mit dem jede Zahnarztpraxis den Praxisgewinn nicht nur sichern, sondern auch ausbauen kann.

Ein Porträt des Unternehmens lesen Sie hier.

Titelbild: Sylvia Wuttig, Geschäftsführerin von DAISY (Foto: Foto: DAISY Akademie + Verlag GmbH)