

3. Dr. Güldener Kongress für Abrechnung und Praxismanagement

Honorar gestalten: rechtssicher und erfolgreich

Die Kompetenz im Bereich Praxismanagement wird immer wichtiger für den Praxiserfolg. Das war die zentrale Botschaft des 3. Dr. Güldener Kongresses für Abrechnung und Praxismanagement, der jetzt in Stuttgart stattfand. Mit mehr als 250 Teilnehmern, darunter Abrechnungsspezialistinnen, Praxismanagerinnen und Praxisinhaber, war der Kongress auch in diesem Jahr ausgebucht, heißt es in einer Pressemitteilung der Dr. Güldener Firmen-Gruppe. „Mit diesem Kongresskonzept wollen wir das Know-how im Bereich Praxis- und Abrechnungsmanagement weiter fördern. Die Themen sprechen nicht nur die Praxismanagerin an, sondern auch vermehrt die Praxisinhaber“, so Dr. Peter Raab, Moderator der Veranstaltung.

Vor Therapiebeginn die Kosten klären

BEMA, GOZ, GOÄ, BEL II und BEB – die korrekte und erfolgreiche Liquidation ist eine anspruchsvolle Herausforderung. Deshalb beleuchteten führende Abrechnungsspezialisten detailliert und praxisnah jeweils eine Thematik. Um die Abrechnung moderner endodontischer Therapiekonzepte ging es bei Sylvia Wuttig, Geschäftsführerin Daisy Akademie und Verlag. Wie werden die Leistungen nach BEMA und wie nach GOZ berechnet? Der Übergang von GKV-Leistung zu Privatleistung oder Zuzahlung ist ein schwieriger Themenbereich. Wuttig empfahl: Immer vor Beginn der Behandlung mit dem Patienten das entstehende Honorar besprechen, die gesetzlich vorgeschriebenen Vereinbarungen mit ihm treffen und

das Gespräch in der Karteikarte dokumentieren.

Dr. Dr. Alexander Raff, Mitherausgeber von *DER Kommentar zu BEMA und GOZ*, erklärte die Ziffern 8000 ff. GOZ für die Liquidation funktionsdiagnostischer sowie funktionstherapeutischer Leistungen. Allerdings lasse sich der zeitliche Aufwand für eine gewissenhafte Funktionsdiagnostik nicht angemessen in Ziffern vergüten. Empfehlenswert sei eine Honorarvereinbarung vor Therapiebeginn. Die Honorierung von Laborleistungen bei Reparaturen von defektem Zahnersatz war das Thema von Uwe Koch, Geschäftsführer Go-Zakk.

Immer häufiger erheben die PKVen Einwände gegen Honorarliquidationen. Dieses Verhalten beeinträchtigt das Verhältnis zwischen dem Zahnarzt und seinen Patienten. Sabine Schmidt,

DZR-Abrechnungsexpertin, sensibilisierte für eine klare Patientenkommunikation. Wichtig ist: Nur einheitliche Aussagen über die Kosten vor Beginn der Behandlung schaffen Transparenz und Vertrauen beim Patienten. Widersprüche verunsichern. Und: Die Patienten schätzen den Service des Abrechnungsdienstleisters, wenn dieser nach einem Einwand gegen die Abrechnung professionell gegenüber der PKV Stellung nimmt.

Rechtsanwalt Nico Gottwald erklärte, welche Aspekte eine rechtssichere Abrechnungs- und Behandlungsdokumentation zu enthalten hat. Die Diplom-Betriebswirtin Nadja Alin Jung zeigte die Relevanz von gezielt selektiven Marketingmaßnahmen auf: Die meisten neuen Patienten kommen auf Empfehlung.

Kompetenzen kommunizieren

Wie setzt man sich auf der Bühne des Lebens erfolgreich in Szene? Die Antworten gab der Persönlichkeitstrainer Cristián Gálvez: Klarheit im Handeln, Kompetenz, Kongruenz und Kontinuität im Verhalten machen eine erfolgreiche Persönlichkeit aus. Der Coach Friedrich W. Schmidt sprach über die Herausforderungen der Praxismanagerin in der mittleren Führungsebene, der sogenannten Sandwich-Position. Seine Botschaft: Wer führt, kann nicht „Jedermanns Liebling“ sein. Und: Die Kompetenzen der Praxismanagerin muss der Chef klar und verbindlich an das gesamte Team kommunizieren. ■



Die Referenten am Freitag: Sabine Schmidt, DZR-Abrechnungsexpertin, Rechtsanwalt Nico Gottwald, Marketingexpertin Nadja Alin Jung, Dr. Dr. Alexander Raff, Mitherausgeber des „Kommentar zu BEMA und GOZ“, und Dr. Peter Raab, Moderator des 3. Dr. Güldener Kongresses (von links).