

# „Chancen und Risiken liegen nahe beieinander“

**Sylvia Wuttig über erfolgreiche Praxisführung, ein professionelles Honorarmanagement und den neuen digitalen Honorarrechner**

**Wer hätte das gedacht: Schon wieder ist ein Jahr vorbei. Für die meisten selbstständig tätigen Zahnärzte bedeutet die Adventszeit jedoch alles andere als Ruhe und Besinnlichkeit. Sie haben mit ihrer Praxis noch bis kurz vor Heiligabend alle Hände voll zu tun. Den Jahreswechsel nutzen viele dann, um der lästigen Pflicht der jährlichen Steuererklärung nachzukommen.**

Die Zusammenstellung der Praxisumsätze und -ausgaben für den Steuerberater macht einen Rückblick auf die vergangenen zwölf Monate unumgänglich und wirft die Frage auf: „War es ein gutes Jahr?“ Dass sich die Antwort nicht nur an Zahlen und Fakten messen lässt, ist selbstverständlich.

Jedoch um den eigenen Lebensstandard sicherzustellen, Arbeitsplätze zu erhalten und unbeschwert arbeiten zu können, ist wirtschaftlicher Erfolg nun einmal eines der wichtigsten Kriterien. Eine Schlüsselrolle spielt hierbei die zahnärztliche Abrechnung. Das war schon immer so, hat sich seit Einführung der neuen GOZ im Januar 2012 aber noch verschärft.

„Idealismus und fachliches Können reichen heute nicht mehr aus. Nur Zahnärzte, die ihre Praxis auch nach unternehmerischen Gesichtspunkten führen, können gelassen in die Zukunft blicken.“ Dieser Meinung ist Sylvia Wuttig, geschäftsführende Gesellschafterin der Daisy Akademie + Verlag GmbH. Sie beschreibt in einem Gespräch für die DZW – Die ZahnarztWoche die Vorteile unternehmerischen Handelns für den Zahnarzt und welche Veränderungen die neue GOZ mit sich bringt.

**?** Sie haben dieses Jahr im Frühjahr und Herbst wieder Ihre Seminartour durch ganz Deutschland veranstaltet. Mehrere Tausend Teilnehmer haben Ihr Seminarangebot genutzt, um sich in der zahnärztlichen Abrechnung fortzubilden. Welche Inhalte haben die Teilnehmer besonders beschäftigt? Welche Bereiche der neuen GOZ haben die meisten Schwierigkeiten bereitet?

**Sylvia Wuttig:** Insgesamt ist die wirtschaftliche Honorarermittlung und -durchsetzung durch die Einführung der GOZ 2012 eher

schwerer als leichter geworden, das bestätigen mir auch die Teilnehmer meiner Seminare. Durch die vielen Schnittstellen zwischen Bema und GOZ ist die Gesamtheit der zahnärztlichen Abrechnung davon betroffen. Oft sind es daher ganz grundlegende Fragen, die die Teilnehmer beschäftigen: Wann wird eine Leistung abgerechnet oder be-



*Sylvia Wuttig*

rechnet? In welchen Fällen ist eine Zuzahlung oder eine komplette Abdingung möglich? Welche Leistungen können als Verlangensleistungen und welche als Analogleistungen berechnet werden? Wie kann ich bestimmte Leistungen korrekt begründen? Wie kann ich Prophylaxeleistungen korrekt abrechnen? Durch die Veränderung, die die neue GOZ mit sich gebracht hat, sind aber auch erfahrene Zahnärzte gezwungen, sich wieder mit dem Thema auseinanderzusetzen und dazuzulernen. Nur so ist es möglich, Chancen und Risiken der GOZ zu erkennen und vorhandene Potenziale und Spielräume zu nutzen.

**?** Viele Zahnärzte fürchten nach wie vor spürbare Honorareinbußen durch die neue GOZ. Was sagen Sie dazu?

**Wuttig:** Vergleicht man das bisherige Durchschnittshonorar mit den künftigen Honoraren nach GOZ 2012, die auf Basis von dem Durchschnittsfaktor 2,3 berechnet werden sollen, sind auch künftig Honorareinbußen von rund 4,5 Prozent zu erwarten. Dies bestätigt eine GOZ-Analyse der Zahnärztlichen Abrechnungsgenossenschaft (ZA), in deren Rahmen einzelne Leistungsbereiche aus rund 300.000 realen Liquidationen aus dem Jahre 2010 ausgewertet und im Hinblick auf GOZ 1988 und GOZ 2012 miteinander verglichen wurden. Danach ergaben sich in fast allen Bereichen der Zahnheilkunde Honorarverluste. Ein Plus von sechs Prozent Honorar-„Volumen“ kann dies auch nicht ausgleichen.

**?** Wo liegen Ihrer Meinung nach GOZ-bedingte Herausforderungen, mit denen Zahnärztinnen und Zahnärzte im Praxisalltag zu kämpfen haben?

**Wuttig:** Eines der Hauptprobleme ist, dass viele privatärztliche Leistungen nach GOZ 2012 noch unter Bema-Niveau vergütet werden, wenn – wie vom Verordnungsgeber gewünscht – der 2,3-fache Steigerungsfaktor als Durchschnittsfaktor angesetzt wird. Auch bei den Themen „Verlangensleistungen“ und „Analogie“ gibt es Probleme.

In der inzwischen dritten Version des GOZ-Kommentars der BZÄK findet man beispielsweise rund 90 Leistungen, die nach Paragraph 6 Absatz 1 GOZ analog berechnet werden können. Leider zeigt die Erfahrung der vergangenen Monate, dass die privaten Kostenträger eine Erstattung von analog berechneten Leistungen oftmals ablehnen, oder sogar grundsätzlich als falsch bewerten. Das ist eine der GOZ-Hürden.

Der Umgang mit dieser unbefriedigenden Situation ist eine ebenso große Herausforderung für die Zahnärzte wie die Einführung der elektronisch lesbaren Liquidation. Daher beschäftigen wir uns mit diesen beiden

Themen auch intensiv in unseren Seminaren, ebenso wie mit dem durchschnittlichen Steigerungsfaktor und anderen Fragen. Um alle Herausforderungen zu meistern, die sich aus der GOZ 2012 ergeben, reicht reines Basiswissen in Sachen Abrechnung nicht mehr aus. Auch die Komplexität der Materie ist eine Herausforderung. Deshalb haben wir auch unsere bewährte *Daisy*-CD grundlegend überarbeitet und auf die neuen Bedürfnisse der Zahnärzte angepasst.

**?** Stichwort neue CD: Was genau ist neu an Ihrem digitalen Honorar-Kalkulator, der im Januar auf den Markt kommt? Welchen Nutzen bietet er konkret in der Praxis?

**Wuttig:** Die *Daisy*-CD ist ja seit Langem unser Topseller und in Umfang, Aktualität, Inhalt und Aufbau einzigartig. Die neue Version des

digitalen Nachschlagewerks ist jetzt noch schneller, benutzerfreundlicher, umfangreicher und individueller. Viele Menüfelder sind variabel, wodurch die Leistungsberechnung auf jede Praxis maßgeschneidert werden kann. Der integrierte Honorarkalkulator unterstützt Zahnärzte dabei, die Wirtschaftlichkeit ihrer Praxis zu überprüfen und zu optimieren, indem sie alle relevanten Faktoren in die Honorarermittlung mit einbeziehen können. Dazu zählen zum Beispiel die individuellen Praxiskosten oder die Behandlungszeiten.

Der Nutzer sieht auf einen Blick, mit welchem Honorar und welchem Steigerungsfaktor eine Kostendeckung erreicht werden kann, erhält einen direkten Vergleich zu den tatsächlich abgerechneten Honoraren und Steigerungsfaktoren und kann präzise kal-

kulieren. Er erkennt auch, wo Defizite liegen und er Verluste ausgleichen muss.

Ein weiteres Highlight ist die Schnellsuche-Funktion, die wir jetzt direkt auf der Startseite platziert haben. Auf diese Weise kann der Nutzer einen beliebigen Suchbegriff, zum Beispiel Gebührennummer, Leistungsposition oder Stichwort, eingeben und erhält noch während des Schreibens eine Übersicht der Ergebnisse. Dabei spielt es keine Rolle, wonach er sucht – ob nach Bema, GOZ oder GOÄ, BEL II oder beb '97 – er wird sofort fündig. Zudem bekommt er Informationen zu Leistungspositionen, die weder im Bema noch in der GOZ enthalten sind.

Wichtig war uns bei der Weiterentwicklung des Produkts auch der System-Gedanke: die *Daisy*-CD ist daher mit allen gängigen Abrechnungsprogrammen kompatibel. ■

## Abrechnung von Anfang an richtig



360° Wissen - runde Lösungen sind die besten