



So werden Sie vom unwissenden Hasen zum Meister Yoda der Abrechnung

© Irina / Generated with AI / stock.adobe.com

„Mein Name ist Hase, ich weiß von nichts!“ Wenn Sie an das Thema Abrechnung denken, geht es Ihnen vielleicht genauso wie dem Heidelberger Jurastudenten Viktor Hase, der diesen denkwürdigen Satz im Jahr 1855 vor Gericht gesagt haben soll. Aber keine Panik – es gibt Möglichkeiten, vom unwissenden Hasen zum Meister Yoda („Yoda ich bin! Alles ich weiß!“) der Abrechnung zu werden.

Anders als bei dem Heidelberger Studenten, der mit dieser Aktion einen Kommilitonen decken wollte und eigentlich sehr wohl etwas wusste, trifft der Spruch in Bezug auf die Abrechnung bei vielen jungen Zahnärzten und Zahnärztinnen mehr oder weniger zu. Kein Wunder – wird doch dieses Thema in der Ausbildung eher stiefmütterlich behandelt. Wer den

Entschluss gefasst hat, hier an Wissen aufzuholen, sieht sich einer scheinbar unüberwindbaren

Menge an Informationen, Gesetzen und Spitzfindigkeiten gegenüber. Wo soll man da anfangen? Seminare und Fortbildungen gibt es zuhauf, aber setzen die vielleicht schon Wissen voraus, das ich noch gar nicht habe?

Eine Option ist in dieser Situation das kostenlose Existenzgründer-Webinar vom Abrechnungsspezialisten DAISY, das in einer überschaubaren Zeit von zwei Stunden einen ersten Überblick über das große Thema Abrechnung gibt, aber auch hier und da schon ein wenig in die Tiefe geht, so dass man – im besten Fall – schon etwas mehr Lust auf das Thema Abrech-

nung bekommt. Dazu bei trägt auch der Referent Dietmar Schulte am Hülse, DAISY-Trainer und Zahnarzt. Diese Personalunion hat den großen Vorteil, dass Schulte am Hülse mitten drin ist im Geschehen, also in der Abrechnungs-Praxis, und alle Fallstricke selbst kennt. Demzufolge sind seine Seminare besonders authentisch und praxisnah, wie auch die Teilnehmer am Existenzgründer-Webinar im April 2024 erleben konnten.

Schulte am Hülse startete seinen Vortrag mit ernüchternden Zahlen zum aktuellen Einkommen der Zahnärzteschaft. Das ist nämlich nach seinen Angaben im Lauf der letzten 40 Jahre deutlich abgerutscht: Lag das Einkommen im Jahr 1980 hinter den Radiologen und Augenärzten noch an Position drei, ging es kontinuierlich abwärts bis auf Position sieben im Jahr 2021. Doch Schulte am Hülse ließ seine Zuhörer nicht allein mit diesen deprimierenden Zahlen: „Es gibt Möglichkeiten, das Einkommen durch richtige Abrechnung zu verbessern, deshalb schnuppern Sie ja heute hier rein!“. Dazu gab es gleich die ersten Tipps für die Praxisinhaber in Spe: „Wenn Sie starten, müssen Sie überlegen: Wie viele zahnmedizinische Verwaltungsassistentinnen (ZMV) – wahlweise auch noch ganztags – kann ich mir überhaupt leisten? Denn wenn Sie sparen müssen, können Sie das zunächst am einfachsten am Personal.“

Abstecher in den geschichtlichen Background des Versicherungswesens

Da in diesem Seminar auch wirklich alle Einsteiger abgeholt wurden, erläuterte Schulte am Hülse im Anschluss anschaulich die Grundlagen der zahnärztlichen Abrechnung („Sie dürfen nicht wie ein Friseur eine Preisliste an die Tür hängen, sondern müssen immer nach der GOZ abre-



© aperturesound / stock.adobe.com

chen“) inklusive historischem Background. Denn den Grundstein für das heutige Abrechnungsmodell mit den gesetzlichen Krankenkassen legte 1881 der damalige Reichskanzler Otto von Bismarck. Bismarck ist der Urheber der noch heute praktizierten Sozialversicherung, die damals wie heute den Zweck hat, „jeden, der wegen Krankheit oder Alter nicht mehr Arbeiten kann, vor dem Absturz in die Armut zu bewahren“, wie Schulte am Hülse berichtete. Ein ehrbarer Ansatz, „der bis zum 2. Weltkrieg gut funktioniert hat, da zu der Zeit nur etwa die Hälfte der Bevölkerung Mitglied in der Sozialversicherung war. Heutzutage sind es 90 % der Menschen, und viele davon mit der bekannten Vollkasko-Mentalität, sodass das solidarische System nicht mehr funktionieren kann“, so Schulte am Hülse.

Honorierung nach Schulnote 4 – das reicht nicht

In den Gesetzen aus dieser Zeit findet sich auch die heute noch gültige Formulierung: Die Leistungen müssen ausreichend, zweckmäßig und wirtschaftlich sein. Hierzu meinte Schulte am Hülse: „Ausreichend ist bekanntlich die Schulnote 4. Wir behandeln aber alle nach der Schulnote 2 oder 1, womit klar ist, dass das Honorar nach diesen gesetzlichen Vorgaben nicht reichen kann.“

Nach diesem geschichtlichen Rückblick folgten kurze Exkursionen in die Verwaltungsorgane Kassenzahnärztliche Vereinigung (KZV) und Landeszahnärztekammern (LZK), sowie ein kurzer Überblick, wie die ambulante vertragszahnärztliche Versorgung funktioniert – auch hier wieder garniert mit Tipps aus der Praxis: „Wenn es eine Honorarrückforderung einer Krankenkasse gibt, dann wenden Sie sich sofort an Ihre KZV, da Sie mit der Krankenkasse eigentlich gar keine direkte Schnittstelle im Regelkreis der Versorgung haben.“

24-42% der Honorare werden verschenkt

Dann kam Schulte am Hülse zu der wohl wichtigsten Frage der Zuhörer: „Aber wie komme ich nun an mein Geld?“ Hier folgten dann tiefergehende Informationen zum Einheitlichen Bewertungsmaßstab, Analogleistungen, abweichenden Vereinbarungen und der gesetzlich vorgeschriebenen Informationspflicht. Zum Abschluss ließ sich Schulte am Hülse ausführlich über den allem zugrunde liegenden Baustein der Abrechnung, der Dokumentation, aus. Denn: „Wenn jemand sagt, er hat keine Zeit zur Dokumentation, dann hat er einfach keine Ahnung wie man Geld verdient!“ ist Schulte am Hülse überzeugt. Schließlich würden Studien zu Folge 24-42 % der zahnärztlichen Honorare verschenkt, und das nach seiner Überzeugung hauptsächlich in Folge einer ungenauen Dokumentation. Dabei ist es nicht der direkte Geldverlust, der durch mangelndes Abrechnungswissen zu Buche schlägt. „Wir werden in Zukunft immer mehr Personalprobleme bekommen. Viele Dinge im Praxisablauf können wir nicht selbst machen, aber die Abrechnung schon. Deshalb: Lernen Sie richtig abzurechnen! Es nützt Ihnen doppelt.“

*Dr. Swanett Koops, Redaktion
„Die junge Zahnmedizin“*

Weitere Infos zu den DAISY-Webinaren
unter www.daisy.de

AERA

EINFACH. CLEVER. BESTELLEN.



„Mir gefällt es, alles an einem Ort zu bestellen. Der Warenkorboptimierer ist auch sehr nützlich.“

Dr. Heike Rempt
Zahnärztin



Jede dritte Zahnarztpraxis
in Deutschland spart Zeit und
Geld mit AERA-Online.

Sie auch?

Jetzt kostenlos registrieren!

aera-online.de