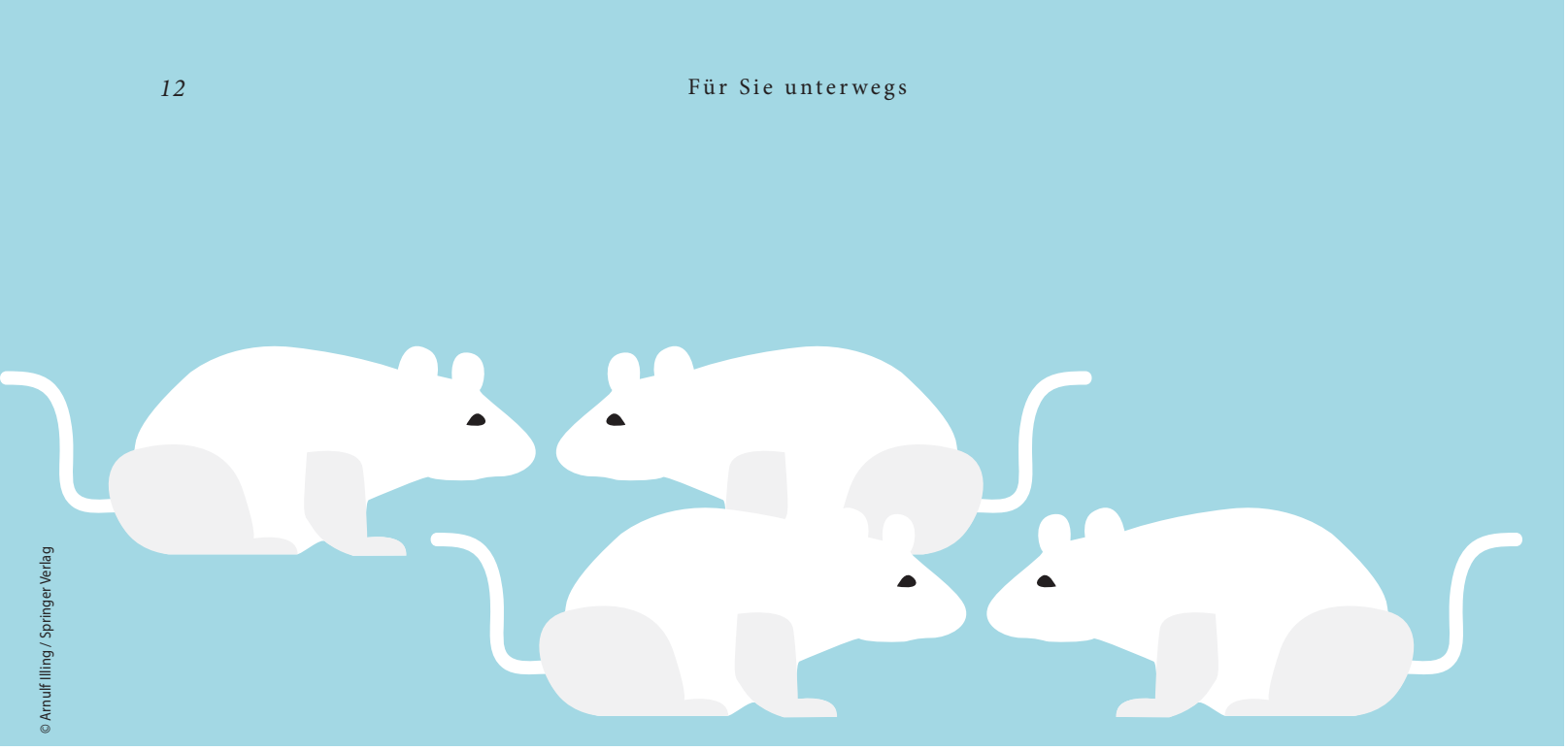

© Arnulf Illing / Springer Verlag

Wo weiße Mäuse die Abrechnung versüßen

Jetzt mal Hand aufs Herz: Als Sie den Entschluss gefasst haben, ZFA zu werden, haben Sie da an das Thema Abrechnung gedacht? Sie hatten vielleicht die Arbeit mit den Patienten oder die Organisation der Praxis vor Augen. Aber war Ihnen auch bewusst, dass vielleicht die Abrechnung mit all ihren Fallstricken und Stolperfallen ein Thema werden kann? Falls nicht, keine Panik! Auch dieses Thema lässt sich in den Griff bekommen. Zum Beispiel durch den Besuch eines Abrechnungsseminars.

„Langweilt sich jemand?“ Mit dieser Frage beschließt Sylvia Wuttig, Geschäftsführerin der DAISY Akademie + Verlags GmbH, nach einer Stunde den ersten Themenblock des DAISY-Herbstseminars in Heidelberg. Eine unter Umständen gewagte Frage, gerade wenn es um das Thema Abrechnung geht. Doch Seminarleiterin Wuttig braucht die Antwort nicht zu fürchten. Denn die Teilnehmer wissen: Wer hier aufmerksam zuhört, kann davon ungemein profitieren. So wie zum Beispiel eine Zahnärztin, die gerade eben durch Wuttigs Ausführungen erfahren hat, dass sie bei der Wiedereingliederung einer Adhäsivbrücke über Jahre hinweg Geld verschenkt hat, da sie die Vorbereitung des Werkstücks bei der Abrechnung nicht berücksichtigt hat. „Ha, das macht im Jahr locker mal 300 Euro!“, rechnet Wuttig aus. Doch dies meint sie in keiner Weise schadenfroh, sondern sie möchte die Teilnehmer vielmehr motivieren und für den großen Stellenwert einer effektiven Abrechnung sensibilisieren. „Jetzt haben wir doch heute morgen schon ganz schön viel gelernt – und auch schon wieder Geld verdient“, so Wuttig. Und auch die Zahnärztin, die das Seminar nun schon seit 30 Jahren besucht, ist zufrieden – wobei, vielleicht auch ein bisschen geschockt aufgrund des entgangenen Geldes: „Das war jetzt der Kracher! Die Teilnahme hat sich schon jetzt rentiert!“ Aber Wuttig tröstet sie: „Sie wissen doch, wir machen das Schwerste immer gleich am Morgen!“ Und gleichzeitig nutzt sie dieses Beispiel zu einem Appell: „Je länger man sich mit dem Thema Abrechnung beschäftigt, desto größer ist die Gefahr, dass man an manchen Stellen nicht mehr genau hinschaut. Deshalb ist eine Auffrischung auch so wichtig.“

Und diese Auffrischung ist das Hauptziel des Seminars. Zweimal im Jahr bietet der Abrechnungsspezialist dieses Updates an, und zwar immer im Frühjahr und im Herbst an 50 verschiedenen Terminen bundesweit. Außerdem enthält das Jahresprogramm Mehrtagesseminare für Einsteiger mit und ohne zahnmedizinisches Vorwissen sowie Veranstaltungen zu speziellen Abrechnungsthemen.

Stolpersteine in der Paro-Behandlung

Speziell geht es auch beim Herbstseminar in Heidelberg weiter: Nach den News aus der Dentalwelt mit Änderungen im Bundesmantelvertrag-Zahnärzte (BMVZ), zu den BEMA-Nr. 13a bis 13h und der oben erwähnten Wiedereingliederungen von Adhäsivbrücken kommt Wuttig zum nächsten Punkt: Parodontalbehandlung nach BEMA und GOZ. Und auch hier weist sie die Zuhörer gleich auf einige Stolpersteine hin: „Es ist ganz wichtig, dass Sie die PAR-Richtlinien der GKV berücksichtigen, sonst kann es ganz schnell zu Regressen kommen!“ Und da geht es dann um solche Punkte, dass der Parodontale Screening-Index (PSI) vor

Beginn und nicht während der Behandlung bestimmt werden muss. Und schon drängt sich die nächste Frage auf: Wann genau ist der Beginn der Behandlung? „In dem Moment, wo Sie den PAR-Status erstellen, beginnt die Behandlung“, erklärt Wuttig. Zu dem Zeitpunkt müssen alle vorbereitenden Maßnahmen wie etwa Zahnsteinentfernung, professionelle Zahnreinigung, lokale medikamentöse Behandlungen oder konservierende chirurgische Leistungen abgeschlossen sein. Und auch ein eher nebensächlicher Faktor wie die Aufklärung kann zum Geldvernichter werden: Wuttig berichtet von einer Kollegin, bei der es zu einer Regressforderung wegen einer nicht dokumentierten Aufklärung über den notwendigen Verzicht auf Tabak kam. Wuttigs Kommentar dazu: „Da stellen sich einem die Nackenhaare auf, wie spitzfindig das manchmal ist!“ Doch ist die Behandlung erfolgreich abgeschlossen und alles Wesentliche in der Karteikarte dokumentiert, darf man sich noch nicht in Sicherheit wiegen, dass man das Geld auch wirklich erhält. Fehlt zum Beispiel der Hinweis auf die Notwendigkeit der regelmäßigen Kontrolle, kann auch das den Zahnarzt Geld kosten.

Überhaupt: Ohne sorgfältige Dokumentation geht gar nichts. „Denn das ist bei vielen frisch approbierten Zahnärzten und Zahnärztinnen der Trugschluss: Ich habe ja eine Mitarbeiterin, die die Abrechnung macht, da muss ich mich nicht auskennen!“ so Wuttig. Ihr Appell: „Abrechnung beginnt im Behandlungszimmer!“ Auch hier zeigt sich Wuttigs prägnante und präsente Art, die das trockene Thema Abrechnung bei dieser Veranstaltung mit Leben füllt. Und ihr liegt das Wissen und Wohl der Zuhörer am Herzen: „Da müssen Sie aufpassen!“, fordert sie die angereisten ZFAs und Zahnmediziner an verschiedenen Stellen immer wieder auf. Dabei zeigt sie deutlich auf, dass es nicht ums pure Geldverdienen mit allen Mitteln geht. So fordert Wuttig die Zuhörer zum Beispiel in Bezug auf eine Änderung im Bereich der Adhäsivbrücken zum Vorteil des Zahnarzt/der Zahnärztin, die erst zum nächsten Jahr in Kraft tritt, auf: „Nicht, dass Sie jetzt alle Adhäsivbrücken bis Januar liegen lassen, das wäre unseriös, so etwas tun wir nicht. Da müssen Sie zum Patienten sagen: ‚Gut, dass Sie jetzt da sind, da haben Sie eine Menge Geld gespart!‘.“

© DAISY

Unverzichtbares Utensil: In dem Handbuch zur Veranstaltung finden sich alle vorgetragenen Informationen wieder.

Dann ist der erste Block auch schon vorbei, und die Teilnehmer freuen sich auf die Pause. Die wird ihnen mit süßen Teilchen, Obst und weißen Marshmallow-Mäusen versüßt. Diese sind zwar nicht vom Unternehmen selbst, sondern vom Veranstaltungshotel aufgestellt worden – aber irgendwie passen sie doch zum Thema, finden Sie nicht auch?

Dr. Swanett Koops

Fotoshooting auf dem Zahnärztetag

Am 9. und 10.11.18 fand in Frankfurt wieder der Deutsche Zahnärztetag zusammen mit den id infotagen dental statt.

Das ist jedes Jahr ein ganz besonderer Termin – nicht nur für die *WIR in der Praxis*-Redaktion, sondern auch für unsere Kolleginnen von der junge zahnarzt. Denn wir alle suchen Models! Daher waren wir mit einem professionellen Fotografen auf dem Kongress, um möglichst viele Nachwuchsmodels für unsere Titel zu gewinnen. Die jungen Zahnärzte wurden dann auch gleich vor Ort vor die Linse gebeten; für *WIR in der Praxis* geht die Covermodel-Suche aber auch jetzt noch weiter: Wenn also Sie und Ihre Kolleginnen aus dem Praxisteam Lust haben, sich mal auf dem *WIR*-Titelbild wiederzufinden, bewerben Sie sich schnell (wir-in-der-praxis@springer.com). Ein paar Cover sind nämlich noch unbesetzt!

Aber natürlich gab es noch viel mehr zu erleben: Für das Praxisteam gab es ein eigenes Seminarprogramm mit verschiedenen Workshops und Vorträgen. Die Themen reichten von „typischen“ Fällen wie Frontzahntraumata über Dokumentation und Hygiene bis hin zur Organisation und Kommunikation im Team. Und auch die Messe bestand nicht nur aus Fachgesprächen mit den über 260 Ausstellern. Dank Partybus oder Schminkaktion gab es genug Zerstreuung und an einigen Messeständen konnte man sich die Zeit sogar mit verschiedenen Köstlichkeiten versüßen. Bis zum nächsten Jahr in Frankfurt!

© Michael Ehnert

Die Redaktion vor Ort: Natalie Margraf, Larisa Maleskou, Kathrin Zickler, Susanne Redeker (v.l.)