

# Ihr GOZ-Referat der ZÄK-Berlin und die BZÄK informieren:

**E**inige private Krankenversicherungen werben „besondere Serviceleistung“ gegenüber ihren Versicherten. Die Versicherungsnehmer sind aufgerufen, ihrem Zahnarzt eine vorbereitete Gebührenrechnung zu überlassen und diesen zu veranlassen, erbrachte Untersuchungsleistungen und die Entfernung von Zahnstein nach vorgegebenen Pauschalen direkt mit der Versicherung abzurechnen.

Als Körperschaft des öffentlichen Rechts ist die Zahnärztekammer Berlin gehalten, Sie darauf aufmerksam zu machen, dass der damit beschrittene Weg inhaltlich bedenklich und juristisch nicht zulässig ist. Zunächst steht die vorbereitete „Liquidation“ mit fest vorgegebenen Grundsätzen im eindeutigen Widerspruch zu der Regelung in § 5 Absatz 2 der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ), der den Zahnarzt verpflichtet, *„innerhalb des Gebührenrahmens ... die Gebühren unter Berücksichtigung der Schwierigkeit und des Zeitaufwandes der einzelnen Leistung sowie der Umstände bei der Ausführung nach billigem Ermessen zu bestimmen.“* Die Berechnung einer Leistung unter Verzicht auf diese Ermessensausübung ist nicht zulässig. Daran ändert auch die schriftliche „Billigung“ der Versicherung mit dem Vorgehen nichts.

Darüber hinaus ist das Vorgehen irreführend, weil die Versicherungen ihren Versicherten eine Leistung in Aussicht stellen, die die Versicherungen gegebenenfalls gar nicht erbringen. Spiegelt der vorgegebene Gebührensatz nämlich nicht die tatsächliche Schwierigkeit des Falls wider und muss der Zahnarzt deshalb hiervon abweichen, ist die Einlösung des „Schecks“ offenbar nicht möglich. Andernfalls hätten die Versicherungen diesen ja unproblematisch auch als „Zuschuss“ zu Vorsorgeleistungen ausgestalten können – unabhängig von den erbrachten und berechneten Leistungen. Schließlich kann die Option, die Geb.-Nr. 405 GOZ für 32 Zähne erbracht wurde, nicht zu einer GOZ-konformen Rechnung führen. Eine entsprechend berechnete, jedoch nicht erbrachte Leistung ist nur deshalb kein Abrechnungsbetrug, weil es durch das Einverständnis der Versicherung an einem Schaden fehlt. Es bleibt aber dabei, dass eine auch formal zur Zahlung fällige Rechnung nicht erstellt werden kann, sofern die Leistung nicht erbracht wurde.

Dr. Helmut Kesler



ANZEIGE

## Ihre Assistenten des Erfolgs

### Praxis-Abgabe

- Marktorientierte Praxisschätzung
- Erstellung des Abgabeangebotes
- Vorbereitung der Praxis auf eine reibungslose Abgabe
- Suche des Nachfolgers, der zu Ihnen und Ihren Patienten passt
- Begleitung bei der Organisation der Übernahme (Vertragsgestaltung, Finanzierungsabsicherung, etc.)

#### **Ansprechpartner:**

Andreas Pelz  
 Mobil: 0171 215 23 05  
 Mail: andreas.pelz@henryschein.de

### Praxis-Neugründung

- Erarbeitung des startup als Schlüssel zu Ihrem Erfolg
- Gezielte Immobiliensuche
- Mithilfe bei Mietvertragesgestaltung
- Gemeinsame Erarbeitung Ihrer Raumkonzeption
- Budgetplanung
- Finanzierungsbegleitung

Daniel Ponader  
 Mobil: 0162 10 43 556  
 Mail: daniel.ponader@henryschein.de

### Praxis-Übernahme

- Praxissuche
- Praxisanalyse
- Budgetvorbereitung
- Finanzierung
- Begeleitung durch langjährige Partner (Rechtsanwalt, Steuerberater, Bank)

**Kontaktadresse:** Henry Schein Dental Depot GmbH, Keplerstraße 2,  
 D-10589 Berlin, Telefon: 030 346 77 100, Fax: 030 346 77 312

**Erfolg verbindet.**

HENRY SCHEIN®  
 DENTAL DEPOT