

Gebührenordnung

Honorarvereinbarung nach § 2 Abs. 1 und 2 GOZ

Die GOZ wurde seit 1988 nicht mehr an die wirtschaftliche Entwicklung angepasst. Die Betriebskosten der Zahnarztpraxen sind seitdem kontinuierlich gestiegen. Mit der Vereinbarung nach § 2 Abs. 1 und 2 GOZ besteht die Möglichkeit, rechtssicher und transparent auf diesen Widerspruch zu reagieren.

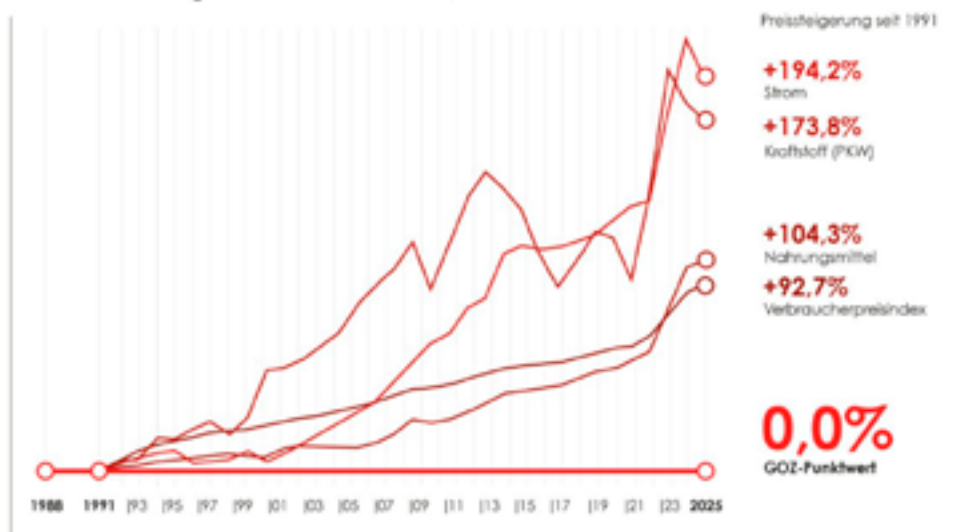
Die Bundeszahnärztekammer hat mit ihrer Website goz-honorarvereinbarung.de eine Kampagne für die Anwendung der Honorarvereinbarung nach § 2 Abs. 1 & 2 GOZ ins Leben gerufen,

die wir unterstützen. In den letzten zwei Jahren haben wir Sie regelmäßig zu diesem Thema informiert. Wir möchten Sie auch weiterhin für die Anwendung der Vereinbarung sensibilisieren.

Warum soll ich überhaupt vereinbaren? Qualität benötigt Zeit. Und Zeit ist Geld.

Es geht darum, die für die moderne Behandlung von privat Krankenversicherten notwendigen betriebswirtschaftlichen Grundlagen zu schaffen und damit ein angemessenes Honorar zu generieren. Einerseits muss das Ziel sein, dem Patienten eine zahnärztliche Behandlung gemäß aktuell gültigem zahnmedizinischem Standard zu bieten, andererseits ist die zahnärztliche Praxis, genau wie andere Dienstleistungsunternehmen auch, wirtschaftlichen Zwängen unterworfen. So kann z.B. sogar der 27-fache Steigerungssatz als angemessen gelten (AG Karlsruhe Az.: 6 C 1670/15 vom 4.09.2015). Das sich daraus ergebende zahnärztliche Honorar von 300 bis 350 € je Stunde ist ohne Vereinbarung, obwohl in vielen Fällen betriebswirtschaftlich notwendig, nicht erreichbar.

Seit 1988 keine Anpassung des GOZ-Punktwerts Gebührenordnung für Zahnärzte



Zahlen laut Statistischem Bundesamt und Gebührenordnung für Zahnärzte

→ Einzelheiten zur Honorierung in der GKV allgemein, zur Berechtigung und Notwendigkeit der Vereinbarung aufgrund der Inflation und der spezifischen Praxiskosten werden auf der der GOZ-Website näher beleuchtet.

Wie sage ich es meinem Praxisteam?

Die Kommunikation mit Patientinnen und Patienten läuft oft über das Praxisteam. Daher ist es von entscheidender Bedeutung, die wirtschaftliche Notwendigkeit von Vereinbarungen dem gesamten Team nachvollziehbar und sachlich darzulegen, die Mitarbeitenden argumentativ einzubeziehen und zu schulen. Die nachstehenden Informationen können als Grundlage für Teambesprechungen herangezogen werden:

Qualität sichern – durch Honorarvereinbarung

Der GOZ-Punktwert ist seit Einführung im Jahr 1988 unverändert. Wenn man bedenkt, dass der Liter Benzin seinerzeit (umgerechnet) weniger als 50 Cent gekostet hat, wird deutlich, wie hoch allein der Inflationsverlust ist.

Der BEMA-Punktwert wird dagegen jährlich maßvoll angepasst. Dies hat dazu geführt, dass inzwischen ca. 90 BEMA-Positionen besser bewertet sind als die vergleichbaren Leistungen der GOZ, wenn sie zum 2,3-fachen Satz berechnet würden. Der Praxisinhaber hat sich daher aus betriebswirtschaftlichen Gründen entschieden, bei diesen Positionen einen individuellen Steigerungssatz mit den Patienten zu vereinbaren (= Vereinbarung nach § 2 Abs. 1 und 2 GOZ). Im Folgenden geben wir Ihnen eine Hilfestellung, um dies im Praxisalltag umzusetzen.

Allgemeine Vorbereitung

- ▶ Vereinbarungsmuster aktualisieren
- ▶ Name Praxisinhaber / Briefkopf einsetzen
- ▶ Zur schnellen Bearbeitung einige Vereinbarungen vorhalten.

Tagesaktuelle Vorbereitung

- ▶ Prüfen, welche Privatpatienten einbestellt sind, welche Leistungen jeweils anstehen.
- ▶ Die passenden Vereinbarungen heraus-suchen, Patientennamen eintragen.
Nicht benötigte Leistungen auf der Vereinbarung streichen.

Anwendung im Einzelfall

Steigerungssätze eintragen. Diese liegen stets im Ermessen des Praxisinhabers. Zwar verlangt die GOZ eine persönliche Absprache zwischen

Zahnarzt und Zahlungspflichtigem, doch stellt die keine überzogenen Anforderungen. Teile der Information können delegiert werden.

→ Eine Übersicht auf der GOZ-Website zeigt, ab welchem Faktor das BEMA-Niveau erreicht wird.

Wie erkläre ich es meinem Patienten?

→ Der Patientenbrief „Kostentransparenz für Privatpatienten – Kostensteigerungen unumgänglich“ auf der GOZ-Website liefert Informationen zu den wirtschaftlichen Aspekten und dient der Vorbereitung des Patienten auf das Gespräch zur Vereinbarung.

Im Gespräch können auch weitere Argumente für die Notwendigkeit der Vereinbarung gemäß § 2 Abs. 1 und 2 GOZ angeführt werden:

- ▶ besondere Sorgfalt bei der Behandlung in Verbindung mit dem dafür erforderlichen Zeitaufwand
- ▶ hoher apparativer Aufwand und besondere Qualifikation des Zahnarztes und des Praxispersonals
- ▶ Teilhabe am wissenschaftlichen Fortschritt
- ▶ die erhebliche Inflation seit 1988

Wie kalkuliere ich mein Honorar?

Die Vergütungssituation in der GOZ lässt sich aus drei unterschiedlichen Perspektiven betrachten: Im Vergleich zum BEMA, im Hinblick auf die allgemeine Preissteigerung in den zurückliegenden Jahrzehnten oder unter aktuellen betriebswirtschaftlichen Gegebenheiten.

→ Die GOZ-Website bietet Informationen und Tools zu den jeweils erforderlichen Anpassungen der Gebühren bei privat Zahnärztlicher Behandlung.

Kalkulationsraster

Das GOZ-Kalkulationsraster ist ein Tool zur Berechnung von Stundensätzen in Zahnarztpraxen und liefert einen Überblick über die betriebswirtschaftliche Situation. Es fasst alle relevanten Praxiskosten zusammen, ermöglicht die Prüfung der Wirtschaftlichkeit, die Berechnung notwendiger Stundensätze und die Festlegung angemessener GOZ-Steigerungssätze – ein Instrument, das Zahnärzten fundierte unternehmerische Entscheidungen ermöglicht.

→ Das GOZ-Kalkulationsraster finden Sie auf der GOZ-Website.

Wie vereinbare ich rechtswirksam?

Das Zustandekommen einer Vereinbarung ist an bestimmte Bedingungen geknüpft.

→ Die ausführliche Stellungnahme „Vereinbarung gemäß § 2 Abs. 1 und 2 GOZ“ finden Sie auf der GOZ-Website.

Vereinbarung gemäß § 2 Abs. 1 und 2 GOZ

§ 2 Abs. 1 und 2 GOZ ermöglichen die Vereinbarung der zahnärztlichen Vergütung losgelöst von den Bemessungskriterien des § 5 Abs. 2 GOZ zum erhöhten Steigerungssatz und ohne Begrenzung des Gebührenrahmens durch § 5 Abs. 1 GOZ. Die Vereinbarung ist der einzig rechtssichere Weg, um wirtschaftliche Entwicklungen zu berücksichtigen. Im Folgenden werden die wesentlichen Grundvoraussetzungen zur Rechtswirksamkeit dieser Vereinbarungen dargestellt.

1. Das persönliche Gespräch zwischen Zahnarzt und Zahlungspflichtigem über die Vereinbarung ist erforderlich.

Der Umfang und die Dauer dieses Gesprächs sind nicht vorgeschrieben. Teile des Gesprächs sind an zahnmedizinisches Fachpersonal delegationsfähig. Die Vergütungsvorstellung des Zahnarztes muss nicht mit dem Zahlungspflichtigen „verhandelt“ werden. Im Gespräch sollte die Notwendigkeit der Vereinbarung – zum Beispiel wirtschaftliche Zwänge der Praxis – mündlich erläutert werden. Eine akute Notfallbehandlung darf nicht vom Abschluss der Vereinbarung abhängig gemacht werden.

2. Die Vereinbarung muss schriftlich getroffen werden.

Die Vereinbarung muss vor der vereinbarten Leistung geschlossen werden. Der Zahlungspflichtige muss Gelegenheit haben, seine Entscheidung zu überdenken und sich für oder gegen die Behandlung zu entscheiden. Für den erforderlichen Zeitraum existiert keine Fristvorgabe. Der Zeitraum sollte im Einzelfall davon abhängig gemacht werden, welche Bedeutung die finanziellen Auswirkungen für den Zahlungspflichtigen haben. Das Formular muss persönlich von Zahnarzt und Zahlungspflichtigem unterschrieben werden. Der zur Zahlung Verpflichtete muss eine Ausfertigung der Vereinbarung erhalten.

3. Es gelten Formvorschriften für die Vereinbarung.

Das Formular darf lediglich die Gebührennummer und deren Leistungsbezeichnung, den

vereinbarten Steigerungssatz und den sich hierdurch ergebenden Euro-Betrag enthalten. Selbstverständlich können auch mehrere Leistungen auf einem Formular vereinbart werden. Es muss der Hinweis enthalten sein, dass eine Erstattung der Vergütung durch Erstattungsstellen möglicherweise nicht in vollem Umfang gewährleistet ist. Die Angabe, dass der Zahlungspflichtige eine Ausfertigung erhalten hat, ist unschädlich. Weitere Erklärungen oder Erläuterungen darf die Vereinbarung nicht enthalten.

Die PKV moniert die Vereinbarung – was nun?

Zwischen Zahnarzt und Versicherung bestehen keine rechtlichen oder vertraglichen Beziehungen. Adressat für den Zahnarzt ist ausschließlich der zur Zahlung Verpflichtete. Dennoch ist es empfehlenswert, den Zahlungspflichtigen sowohl die rechtliche Situation zu erläutern als auch bei der Durchsetzung ihrer Interessen gegenüber der Versicherung zu unterstützen. Eine Begründung der vereinbarten Steigerungssätze ist nicht notwendig. Auf Verlangen der Zahlungspflichtigen ist lediglich eine nachträgliche Begründung für erhöhte Steigerungssätze zu geben, sofern gemäß § 5 Abs. 2 GOZ derartige Gründe vorlagen.

→ *Musterschreiben bei Ablehnung durch die Beihilfe bzw. Versicherung finden Sie auf der GOZ-Website*

Wenn es doch zum Streit kommt?

Es kann vorkommen, dass die Rechtmäßigkeit der Vereinbarung im Nachhinein angezweifelt wird. Es kann festgehalten werden, dass die Rechtsprechung bei Vorliegen einer rechtswirksam getroffenen Vereinbarung deren Gültigkeit und damit auch den hieraus resultierenden Vergütungsanspruch bestätigt.

→ *Eine umfangreiche Urteilesammlung finden Sie auf der GOZ-Website.*

Wo bekomme ich Unterstützung?

Die GOZ-Website bietet umfangreiches Informationsmaterial und praktische Hilfestellungen. Sollten sich darüber hinaus Fragen ergeben, steht Ihnen in der Zahnärztekammer Berlin das GOZ-Referat für Auskünfte zur Verfügung.

Dr. Jürgen Brandt, Vorstandsreferent GOZ

Daniel Urbschat,
Susanne Wandrey
Mail: goz@zaek-berlin.de
Telefon: 030 34 808 -113, -148



GOZ-Website der BZÄK:
goz-honorarvereinbarung.de

