

August Newsletter

#wirliebenabrechnung #wirliebensoftware #wirliebenkennzahlen
#wirliabennetzwerken



#wirliebenabrechnung

Unterkieferprotrusionsschiene zur Behandlung der Schlafapnoe - Positionspapier der BZAEK

Neben dem Positionspapier für die S3 Leitlinie PAR, gab es nun auch das Positionspapier zur Protrusionsschiene. Auch hier wurden Analogpositionen zur Berechnung der privaten Unterkieferprotrusionsschiene benannt, die wie gehabt nicht so eins zu eins umzusetzen sind, aber als Anhaltspunkt dienen und die Praxis nach Zeitaufwand selbst kalkulieren kann.

[zum Positionspapier](#)

Vergessene Leistungen

GOZ 2030 Besondere Maßnahmen beim Präparieren oder Füllen von Kavitäten (z. B. Separieren, Beseitigen störenden Zahnfleisches, Stillung einer übermäßigen Papillenblutung), je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich

Eine gängige Leistung werden Sie vermutlich sagen. Ist es auch. Dennoch wird es immer wieder vergessen, dass Sie beim Präparieren und Füllen angesetzt werden kann, sofern durchgeführt.

Die Bestimmungen: Die Leistung nach der Nummer 2030 ist je Sitzung für eine Kieferhälfte oder einen Frontzahnbereich höchstens einmal für besondere Maßnahmen beim Präparieren und höchstens einmal für besondere Maßnahmen beim Füllen von Kavitäten berechnungsfähig.

Wird z. B. in allen vier Kieferhälften präpariert und gefüllt und sind daneben besondere Maßnahmen erforderlich, kann die GOZ-Nr. 2030 in einer Sitzung 4x im Oberkiefer und 4x im Unterkiefer, also zusammen maximal 8x berechnet werden. (Quelle: Daisy-Kommentar)

Achtung bei der Fremdlaborrechnung Align Technologie - bei Produktion in der EU

Die Produktion der Aligner wird künftig in Polen starten. Hier ist zu beachten, dass in diesem Fall das Reverse-Charge-Verfahren greift. Werden Waren oder Dienstleistungen aus dem EU Mitgliedstaat erworben, hat nicht der Leistungserbringer oder Lieferant die Umsatzsteuer abzuführen, sondern der Empfänger. Für die Lieferung von Alignern aus Polen muss also künftig nicht mehr Align die Umsatzsteuer abführen, sondern die Praxis.

Wie ist das nun umzusetzen? Sie erhalten eine Netto-Rechnung, der Patient sollte dennoch eine Rechnung mit Mehrwertsteuer-Ausweisung erhalten. Da stellt sich die Frage der Umsetzung in der Software. Wir empfehlen zumindest nach aktuellem Stand und nach Rücksprache mit einem Steuerberater, dass eine separate Leistung für die Umsatzsteuer auf innergemeinschaftlichen Erwerb mit 7% auf die Rechnungshöhe angelegt und ausgewiesen wird. So ist es transparent für den Patient und die Praxis hat keinen Verlust, da Sie diese 7% auf jeden Fall abführen muss.

Fragen? Schreiben Sie uns.

#wirliebensoftware

Behandlungsdokumentation

Leistungseingabe ist keine Behandlungsdokumentation. Vom Honorarverlust abgesehen, wird es auch mit der Rechtssicherheit schwierig. Nur eine ausreichende schriftliche Dokumentation hält einer Prüfung stand.

Um bestmöglich aufgestellt zu sein, bieten wir unseren Kunden Muster-Dokumentationsbausteine, die nur noch individualisiert werden müssen.

Im Link finden Sie ein Muster unserer Dokumentationsbausteine für die **Präparation**:

zum Muster-
Dokumentationsbaustein
Präparation

Interesse an der optimalen
Einrichtung Ihrer Software?

#wirliebenkennzahlen

Stundensatz

Der Stundensatz ist keine direkte Kennzahl. Dennoch liegt es uns am Herzen darüber zu sprechen. Wir erleben sehr häufig, dass die Inhaber und insbesondere Existenzgründer Ihre erforderlichen Stundensätze nicht kennen. Der Durchschnittsstundenumsatz laut Statistik der BZAEK liegt bei 326,07 Euro.

Das Wissen über den notwendigen Stundensatz stellt die Grundlage für jegliches Handeln dar. Gerade in der Abrechnung ist das die zentrale Frage. Denn ohne den konkreten Stundensatz und den Zeitaufwand kann keine Zahnarztpraxis wirtschaftlich kalkulieren. Natürlich gibt es auch Mischkalkulationen, das heißt die eine Behandlung etwas günstiger, dafür eine andere etwas teurer. Dennoch sollte sich jede Zahnärztin und jeder Zahnarzt über seinen Stundensatz bewusst sein.

Nehmen wir ein Beispiel für die Kalkulation der Analogpositionen: hier ergibt Stundensatz und Zeitaufwand gleich Preis. Dann erst wird die passenden Analogposition gesucht!

Mehr zu Analogpositionen im nächsten Newsletter.

Interesse an einer Analyse Ihrer
wichtigsten Kennzahlen?
Schreiben Sie uns.

#wirliebennetzwerken



Wir stellen vor: Dani Wichmann, Experte für Personalkonzepte in Zahnarztpraxen

Sie möchten erleben, wie Sie und somit Ihre Zahnarztpraxis qualifizierte Mitarbeiter gewinnt, ohne Geld und Zeit in teure Stellenanzeigen und Jobportale zu verschwenden?

Dann ist Dani Wichmann genau die richtige Ansprechpartnerin.

Ihre Vorgehensweise: "Im Beratungsgespräch werden wir gemeinsam daran arbeiten, einen Schritt-für-Schritt-Plan zu entwickeln, mit dem du es schaffen kannst, deine Zahnarztpraxis langfristig als attraktiven Arbeitgeber zu positionieren, ohne dass dir wertvolle Zeit mit deinen Patienten genommen wird."

Dani Wichmann ist aus unserem It's for Kids Dental-Netzwerk und wir freuen uns sehr Sie Ihnen vorstellen zu dürfen.

Nutzen Sie die Gelegenheit eines Kennenlernen über Ihre ganz besondere Seite oder schauen Sie sich Ihre Webseite an: **www.beratungs-helden.de**

zum Strategiegelgespräch mit Dani Wichmann

dentkonzept GmbH

Friedrichstraße 17 C, 61476, Kronberg im Taunus
Tel. 06173-3383-700
info@dentkonzept.net

Diese E-Mail wurde an {{contact.EMAIL}} gesendet.

Sie haben die E-Mail erhalten, weil Sie sich für den Newsletter angemeldet haben.

[Abbestellen](#)

