

Inhalt

Kapitel 1: Abrechnungsfallen sicher umgehen –	
13 Expertentipps für Ihren Mehr-Umsatz	7
1.1 So erhalten Sie 1.400 € mehr im Jahr für den keimdichten Verschluss mittels adhäsiver Befestigung	7
1.2 Bis zu 6.400 € mehr Honorar für die zweite Zahnsteinentfernung	8
1.3 CHX-Gel: 420 € mehr für das Einbringen bei Ihren Privatpatienten	10
1.4 Mehr Honorar bis zu 1.740 € für Ihre Beratungen bei Privatpatienten	11
1.5 Bis zu 4.900 € mehr Honorar für Ihre Zuzahlerleistungen bei Wurzelkanalbehandlungen	17
1.6 PSI-Index bei Privatpatienten: Viele Kollegen verschenken inzwischen bis zu 1.000 € Honorar im Jahr	21
1.7 GOZ-Nr. 2130 auch bei Kronen ansetzbar – damit erzielen Sie über 1.400 € mehr im Jahr	21
1.8 Fortschritt in der Erstattung: Bei der Entfernung nekrotischen Pulpengewebes erzielen Sie jetzt über 400 €	23
1.9 So rechnen Sie Vollkeramikkronen mit Glasfaserstiftaufbau bei Kassenpatienten mit Zusatzversicherung richtig ab	24
1.10 Häufiger Fehler bei Rückenschutzplatten: Mit dem richtigen Festzuschuss verringert sich der Eigenanteil Ihres Patienten	26
1.11 Glattflächenversiegelung: So erzielen Sie mindestens 2.400 € Honorar	27
1.12 Zwei Methoden, zwei Abrechnungsmöglichkeiten: So erhalten Sie beim Aufbau von Funktionsflächen 2.300 € mehr	29
1.13 Vier Abrechnungsmöglichkeiten für Ihre Fotodokumentation: So erzielen Sie bis zu 2.100 € mehr Honorar	31
Kapitel 2: Suprakonstruktionen – Abrechnung mit Herausforderung	34
2.1 Diese zwei Ausnahmen gelten für Ihre Abrechnung der Suprakonstruktionen	34
2.2 Wie Sie den Heil- und Kostenplan für Suprakonstruktionen richtig erstellen und war- um der Befund dafür entscheidend ist	35

2.3 GOZ-Nr. 9050: So bekommen Sie die einzelnen Sitzungen honoriert, bei denen Verbindungselemente erforderlich sind	36
2.4 Erneuerung von festsitzenden Suprakonstruktionen – diese zwei Festzuschüsse stehen Ihnen zur Verfügung	38
2.5 Verblendung ab oder Krone raus – so rechnen Sie eine Wiederherstellung richtig ab	41
2.6 Schnellübersicht: Diese Ziffern können Sie für die Reinigung einer Suprakonstruktion abrechnen	43
2.7 Wie Sie im Notdienst implantatgetragene provisorische, alio loco angefertigte Adhäsivbrücken analog abrechnen	44
2.8 Warum der Kieferzustand über Ihre Abrechnung für die Erneuerung der herausnehmbaren implantatgetragenen Prothese entscheidet	46
2.9 Abrechnungsübersicht für Ihre zahntechnischen Leistungen am Behandlungsstuhl bei Suprakonstruktionen	49
2.10 So rechnen Sie die Umarbeitung einer totalen Prothese zur Suprakonstruktion optimal ab	51
Kapitel 3: Abrechnungsrecht in der Zahnarztpraxis – 18 Expertentipps für Ihre rechtssichere Abrechnung	54
3.1 Splittingverbot für einheitliche Behandlungsfälle durch einen doppelt zugelassenen Vertragsarzt/-zahnarzt	54
3.2 Urteil bestätigt: In diesem Fall dürfen Sie Brackets zusätzlich mit der GOZ-Nr. 2197 abrechnen	55
3.3 Vermeiden Sie Honorarverluste: Klären Sie Ihre Patienten immer über das Einreichen des HKPs auf	57
3.4 Wann Sie trotz langwieriger Bearbeitung bei der Kasse Ihren Patienten behandeln dürfen	59
3.5 Postoperative Leitungsanästhesie – wann Ihnen die Berechnung möglich ist	61
3.6 So rechnen Sie nach dem aktuellen Urteil den Einsatz von Ozon richtig ab	63
3.7 Von wegen Wucher! Wie Sie sogar über den 27-fachen Faktor rechtssicher steigern	64
3.8 Immer wieder Ärger um Kompositfüllungen neben der GOZ-Nr. 2197 – das neueste Urteil ist auf Ihrer Seite	66

3.9 Mehr Honorar bei isolierter Parodontosebehandlung – wann Sie die BEMA-Z Nr. 50 abrechnen dürfen	67
3.10 Individuelle Abformungen: So kann Ihnen die Beihilfe die GOZ-Nr. 5170 nicht streitig machen	68
3.11 Wie Sie sich trotz des neuen Urteils zum Aufbau von Funktionsflächen Ihr Honorar sichern	69
3.12 Befundbericht oder schriftlicher Krankheitsbericht? Wir decken auf!	71
3.13 Ärgernis „Terminausfall“: Wann Sie ein Ausfallhonorar berechnen können	73
3.14 Und es geht doch! Sie dürfen die Entfernung eines Teilbogens nach GOZ-Nr. 2290 abrechnen	75
3.15 Aktuelles Urteil: So begründen Sie rechtssicher das Überschreiten eines 2,3-fachen Gebührensatzes	77
3.16 Beihilfe erstattet keine Taschensterilisation mittels Laser – so erhalten Sie trotzdem Ihr Honorar	78
3.17 Volljährig oder nicht? Achten Sie bei der Behandlung beihilfeberechtigter Kinder ganz genau auf das Alter	80
3.18 „Was verdienen Sie an mir?“ Welche Auskünfte Sie Kassenpatienten zu Ihrer Abrechnung geben müssen	82
Kapitel 4: 11 Praxisfälle für Ihre Honorarsteigerung – sichern Sie sich durch korrekte Abrechnung der GOZ knapp 20.000 € Mehrwertsteuer	84
4.1 Ihre Praxis kann in 2018 3.200 € für die eingehende Untersuchung erzielen	84
4.2 Verschenken Sie kein Geld – so holen Sie mindestens 1.200 € bei der GOÄ-Nr. 5 heraus	86
4.3 Die Behandlung einer Schmutzgingivitis stellt eine Privatleistung dar und bringt Ihnen 680 € im Jahr	88
4.4 Schicken Sie Ihren Patienten nicht nur ins Recall – für Nachbehandlungen nach PAR bekommen Sie mindestens 2.200 €	89
4.5 Die Sulkusanästhesie im Rahmen der professionellen Zahnreinigung bringt Ihnen mindestens 2.500 € mehr Umsatz ein	91
4.6 Versiegelung präparierter Dentinflächen lohnt sich: Ihr Patient ist schmerzfrei und Sie haben 3.500 € mehr	92
4.7 Zwei Ausnahmen, mit denen Sie 1.500 € mehr Honorar bei der Wurzelkanalbehandlung erzielen können	94

4.8 Ablehnungssicher mehr Honorar: 1.200 € mehr für Ihren präendodontischen Aufbau	96
4.9 Honorarsteigerung um 600 € für GOZ-Nr. 2290 – wenn Sie entsprechend steigern und begründen	98
4.10 Mindestens 1.900 € für Ihre Hautlappenplastiken im Rahmen von implantologischen Leistungen	101
Kapitel 5: 7 Praxisbeispiele für Ihre Honorarsteigerung – sichern Sie sich bis zu 6.500 € mehr	105
5.1 Honorar um 300 € steigern für die gleiche Arbeit: Austausch von Kunststoffzähnen am Zahnersatz – Neuanfertigung oder Reparatur?	105
5.2 Schienentherapie beim Kassenpatienten: Wie Sie kein Honorar bei Nachbehandlungen verlieren	107
5.3 Mehr Umsatz durch Sicherheit bei der Berechnung der Stützstiftregistrierung – so geht's!	110
5.4 Cleveres Abrechnen der BEMA-Nr. 89: Da sind bis zu 745 € drin	113
5.5 Semipermanente Schiene: Erzielen Sie mindestens 477 € mehr Umsatz durch die optimierte Berechnung bei Ihren Kassenpatienten	115
5.6 Strahlenschutzschiene bei Krebspatienten: Hier sind über 750 € mehr Honorar für Sie drin	117
5.7 Lokale Fluoridierung: Mit Begleitleistungen und Privatabrechnung erzielen Sie 1.890 € mehr	119
Kapitel 6: Drängler, Choleriker & Co. – so kommen Sie mit schwierigen Patienten klar	124
6.1 Warum sind manche Patienten bloß so schwierig?	124
6.2 So „knacken“ Sie die schwierigsten Patienten: von den Ängstlichen bis zu den Zicken	125
6.3 Power-Talking: Einfache Tricks, wie Sie noch kompetenter auftreten können	131
6.4 So gehen Sie nicht bei jeder Kritik an die Decke	133
6.5 Wie Sie Termine geschickt verschieben und Patienten nett absagen	136
6.6 Körpersprache: So fühlen Sie sich sicher und souverän	137
6.7 Kleine Organisationsideen mit großer Wirkung	139