

Inhalt

Gastreferat zum Thema Praxiskommunikation

Führungsdefizite ausschalten – Teammotivation stärken. Praxisbericht unserer Gastautorin Verena Faden. Siehe Seite 2.

Die aktuellen pvs-mefa Reiss Seminartermine

Nur noch wenige Plätze im letzten Seminar in Stuttgart frei! Dann gehts im Herbst mit neuen Themen weiter. Siehe Seite 2.

Aufbewahrungsfristen zahn- ärztlicher Aufzeichnungen und Behandlungsunterlagen

Wieder mal etwas ziemlich wichtiges, das man immer zu wenig beachtet. Übersichtlich aufgearbeitet auf Seite 3.

Lachgassedierung

In Kurzform wird auf die Unterschiede GKV/PKV hingewiesen. Siehe Seite 4.

Seit 28 Jahren dabei: Dr. Rolf Wiesendanger ist pvs-mefa Reiss-Kunde der Stunde Null.

Kleiner Festakt in Gottmadingen, siehe Seite 4.

Unsere Servicezeiten:

07731 - 9901 - 88

Mo. bis Do.
08.15 - 17.30 Uhr

Fr.
08.15 - 17.00 Uhr



Poesie, Literatur, oder einfach nur falsche Versprechungen?

Was wir uns nicht alles so schön reden: Die Werbesprache hat Einzug gefunden in den Alltag - alles ist schöner, größer, besser, nachhaltiger, ge-photoshopt eben. Ein gewisses Maß an Realitätsverweigerung scheint schon dabei zu sein - ist unsere Gegenwart aber wirklich so erschreckend schlecht?

Hier ein einfaches Beispiel für diesen Wandel im Sprachgebrauch: Die Um- bzw. Beschreibung, die Pädagogen für Schüler anwenden, die nicht ganz so „bequem“ sind, war in den 70-ern schlicht, einfach und wohl sicher auch treffend „Schwererziehbare“, in den 90-ern dann „Verhaltensauffällige“, und heute sind es schlicht und einfach nur noch „Verhaltensoriginelle“ - na toll! Heißt das, alle Unangepassten müssen heute in den Zirkus? Wir fragen uns: Will man die Wahrheit nicht mehr benennen, so wie sie ist? Verweigert man sich zunehmend der (in diesem Fall korrekterweise unschönen) Realität?

Wir nehmen dies zum Anlass, deutlich zu machen, dass wir solch aufgeblasene Wortwahl bei uns weder wollen noch brauchen. Wir sprechen offen über uns, unser Unternehmen, unsere Konditionen. Das ist manchmal sicher ein Wettbewerbsnachteil, langfristig macht es uns und unsere Kunden (!) aber erfolgreicher. Darauf sind wir stolz. Auf eine gute Zusammenarbeit!

Manfred Reiss
Geschäftsführer

Michael Reiss
Geschäftsführer

Wussten Sie...

Das Amtsgericht hat wichtige Punkte zu erstattungsfähigen Laborkosten angesprochen:

- Bei der Ermittlung der Laborkosten sind weder die beb noch sonstige Regelungen bindend.
- Maßgeblich ist die Angemessenheit der Laborkosten im Einzelfall, d.h. ob die Kosten vor Ort üblich und angemessen sind. Dabei ist auf den Standort der Zahnarztpraxis und des Labors abzustellen, nicht auf z.B. andere Bundesländer. Die unterschiedlich hohen Praxisbetriebskosten in verschiedenen Bereichen implizieren eine andere Kalkulation.
- Neben der Angemessenheit spielt die Qualität der Arbeit eine entscheidende Rolle für die Höhe der Laborkosten. Eine hohe Qualität darf sich im Preis widerspiegeln. Berücksichtigt wird z.B., wenn Laborarbeiten mit der Lupenbrille gefertigt, von einem Zahntechnikermeister ausgeführt oder beaufsichtigt werden.
- Schließlich ist ein Labor nicht verpflichtet, seine innerbetriebliche Kalkulation zur Feststellung der Angemessenheit der Laborkosten offen zu legen.

**AG Wuppertal (Az. 39 C
325/05), 05.04.2007**

Volle Fahrt voraus – und keiner am Steuer?

Praxismanagement mal anders ...

Führungsdefizite ausschalten – Teammotivation stärken

Kein Mensch bringt sich freiwillig in solch eine Situation: Es geht rasant voran und keiner sitzt am Steuer. Dennoch ist dies – bewusst etwas überspitzt dargestellt – ein Bild, das manchmal auf den Praxisalltag zutrifft. Geschuldet ist dies der großen Verantwortung und der Mehrfachbelastung, die auf Ärzten und Zahnärzten lastet. In ihrer Rollenvielfalt leisten sie Enormes: als Unternehmer, Visionär, Führungskraft, Hausmeister und ganz nebenbei sollen sie noch Arzt und Behandler sein. Dazu kommt, dass die wenigsten das Führen von Personal professionell gelernt haben. Personalführung eignen sich viele Ärzte und Zahnärzte erst mit der Praxiseröffnung nach der Methode „learning by doing“ an.

Der Arzt als Chef widmet sich mit voller Hingabe der Behandlung der Patienten und wünscht sich verständlicherweise, dass sich das Praxisteam und sein Backoffice, möglichst von alleine, reibungslos und optimal organisiert. „Dieser Wunsch ist sehr gut nachvollziehbar und umsetzbar“, sagt Praxisberaterin Verena Faden. „Meine Erfahrungen aus den engen Kontakten mit vielen Praxen auch als Coach und Mediatorin in den letzten acht Jahren zeigt, dass die Realität häufig anders aussieht. Überall dort, wo Ärztin oder Arzt die Führungsaufgaben gegenüber dem Team nicht wirklich wahrnehmen, fängt es meist an zu knirschen. Das ist schade, denn so verpufft wertvolle Energie.“

Der Knall im unpassendsten Moment

Die Folgen sind fatal: Arbeitsabläufe klappen nicht optimal, Zuständigkeiten sind unklar, das Klima ist „irgendwie angespannt“, die Praxis läuft einfach nicht mehr rund. „Zuerst passieren keine großen Katastrophen, doch viele Kleinigkeiten laufen nicht, es ist einfach mühsam. Ungesagtes und Ungeklärtes staut sich auf. Und es kommt vielleicht gerade dann zum Knall, wenn die Praxis voll ist, ein Problempatient in der Anmeldung steht oder jemand plötzlich im Team krank geworden ist.“ Die Frustration von Praxisinhaber und seinem Team ist dann groß, obwohl es so einfach wäre, nachhaltig für Praxiserfolg und Motivation zu sorgen, betont Verena Faden.

Vorbeugend die Prozesse im Team und auch emotionale Befindlichkeiten regelmäßig intern oder mit externer Hilfe zu überprüfen, darf nicht vernachlässigt werden. Selbst wenn ein offener Konflikt ausgebrochen ist, hilft eine strukturierte Aussprache. „Solche Ausnahmesituationen helfen, Missstände zu erkennen und Lösungen im Team zu erarbeiten. Krisen und Konflikte sind Chancen, die eine Entwicklung anstoßen“, zeigt Verena Faden auf.

Ziele definieren – Aufgaben delegieren – Ergebnisse kontrollieren

Damit Sie als Führungskraft auf Erfolgskurs gehen, rät die Praxisberaterin folgende Grundlagen umzusetzen: Stellen Sie sicher, dass alle im Team die Praxisziele kennen, diese mittragen und konsequent umsetzen. Verteilen Sie Aufgaben und Zuständigkeiten verbindlich und geben Sie wertschätzend, deutlich und konstruktiv Rückmeldung zur Ausführungsweise. Nutzen Sie Morgenbesprechungen für zeitnahes Feedback und kurzfristige Planung, Teammeetings und Mitarbeitergespräche zur Weiterentwicklung der Praxis und Ihrer MitarbeiterInnen. Dann stimmt die Richtung und Ihr Team weiß, wer am Steuer steht.



Unsere Gastautorin: Verena Faden
Praxisberatung Faden, Konstanz
Business- und Personalcoach und
Mediatorin für Arbeit und
Wirtschaft (KSFM)

www.praxis-job.de
www.praxis-beratung.de
www.facebook.com/praxisberatung

pvs mefa seminarreihe

Leistungsgerechte Honorierung – ein Traum? Leistungskürzung – Ihr Albtraum!

Die laufende Seminarreihe ist ausgebucht. Es sind noch wenige Plätze für die Veranstaltung in Stuttgart vorhanden.

Falls Sie keine Zeit hatten, eine unserer Veranstaltungen zu besuchen aber Interesse an der 90-seitigen Seminarreihe für diese Veranstaltung haben, können Sie diese bei uns zum Selbstkostenpreis von 28,00 Euro incl. Versand und MwSt. bestellen.

Die Herbstseminare sind in Planung. Schwerpunkt wird dann der betriebswirtschaftliche Aspekt Ihrer Honorarabrechnungen sein unter dem Motto: „BEMA-Denken: Geld verschenken“.

Unser nächster Termin vor der „Sommer“-Pause:
Stuttgart: Mittwoch, 26.06.2013

Anmeldeformulare auch online auf unserer Webseite oder einfach per Telefon anfordern: 07731-99 01-50.

Wichtige Aufbewahrungsfristen zahnärztlicher Aufzeichnungen und Behandlungsunterlagen

Art der Unterlagen	Rechtsgrundlage	Aufbewahrungsfrist
Krankenblatt / Karteikarte mit Aufzeichnungen über: Patientendaten, Behandlungstage, Befunde, Behandlungsmaßnahmen mit Zahnbezug	PKV: § 12 Abs. 1 Satz 1 MBO GKV: § 5 Abs. 2 Satz 1 BMV-Z § 7 Abs. 3 Satz 2 EKVZ	PKV: Mindestens 10 Jahre GKV: 4 Jahre nach Abschluss der Behandlung
Sonstige Behandlungsunterlagen	PKV: § 12 Abs. 1 Satz 1 MBO GKV: § 5 Abs. 2 Satz 1 BMV-Z § 7 Abs. 3 Satz 2 EKVZ	PKV: Mindestens 10 Jahre GKV: 4 Jahre nach Abschluss der Behandlung
Situations- u. Planungsmodelle für: - ZE	PKV: § 12 Abs. 1 Satz 2 MBO GKV: § 5 Abs. 2 Satz 1 BMV-Z § 7 Abs. 3 Satz 2 EKVZ	PKV: Mindestens 2 Jahre GKV: 4 Jahre nach Abschluss der Behandlung
Fotografien	PKV: § 12 Abs. 1 Satz 2 MBO GKV: § 5 Abs. 2 Satz 1 BMV-Z § 7 Abs. 3 Satz 2 EKVZ	PKV: Mindestens 10 Jahre GKV: 4 Jahre nach Abschluss der Behandlung
Gutachterunterlagen	Regionale KZV-Vereinbarungen	z. B. 3 Jahre nach Fertigstellung des Gutachtens
Heil- und Kostenpläne	Keine gesetzliche Regelung, vgl. § 137 Abs. 4 Satz 3 SGB V	Empfehlung: mindestens 3 Jahre wegen der Gewährleistung
Laborrechnungen	Keine gesetzliche Regelung, vgl. § 137 Abs. 4 Satz 3 SGB V	Empfehlung: mindestens 2 Jahre wegen der Gewährleistung
Bonusheft	§ 55 Abs. 1 SGB V - Bonusregelung	Hinweis: Die Aufbewahrung des Bonusheftes liegt in der Verantwortung des Patienten und sollte daher nicht in der Praxis erfolgen. Berufsrechtlich könnte der Verbleib des Bonusheftes in der Praxis im Zweifelsfall als unzulässige Patientenbindung interpretiert werden. Bei Verlust des Bonusheftes durch die Praxis macht sich der Zahnarzt ggf. auch schadenersatzpflichtig, wenn dem Versicherten dadurch Bonusvorteile verloren gehen.
Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen, Durchschriften	§ 12 Abs. 2 Satz 2 BMV-Z	1 Jahr
Röntgenaufnahmen und Aufzeichnungen über Röntgenuntersuchungen	§ 28 Abs. 3 Sätze 2, 3 RÖV	10 Jahre nach der letzten Untersuchung, bei Kindern und Jugendlichen unter 18 Jahren bis zur Vollendung des 28. Lebensjahres

Abweichend von der gesetzlichen Regelung kann eine längere Aufbewahrungsfrist geboten sein, z. B. aus

- medizinischen Gründen;
- forensischen Gründen (Empfehlung: 10 Jahre);
- juristischen Gründen (Empfehlung: 30 Jahre wegen Verjährungsfrist für Schadenersatzansprüche bei Körper- / Gesundheitsverletzung, vgl. § 199 Abs. 2 BGB).

Abrechnung von Lachgas in der Zahnarztpraxis

Lachgassedierung in der Zahnarztpraxis erlebt eine Renaissance. Wie sie abgerechnet werden soll, ist aber nicht mehr präsent, daher weisen wir in Kurzform auf die Unterschiede GKV/PKV hin.

GKV

Die Sedierung durch Inhalation ist aus dem vertragszahnärztlichen Bereich gestrichen. Die KZBV hat hierzu vermerkt, dass es sich um eine ärztliche Leistung handelt.

Aus den Richtlinien wurde der Satz: „Eine Narkose oder Analgesie gehört zur vertragszahnärztlichen Versorgung, wenn eine andere Art der Schmerzausschaltung nicht angezeigt ist“ gestrichen.

Wenn eine Therapie nicht anders möglich ist, kann eine Behandlung gemäß GKV in Kooperation mit Fachärzten erfolgen. Hierzu ist eine Bewertung der Situation und Feststellung, dass eine andere Möglichkeit der Therapie nicht gegeben ist notwendig.

Der Patient der GKV kann außerdem für eine „Wunsch“-Sedierung die außervertragliche Leistung wählen, in diesem Fall zahlt der GKV-Patient nach umfassender Aufklärung und Beratung mit Vertragsgestaltung diese Leistung privat.

PKV

Der ärztliche Bereich der GOÄ für Anästhesieleistungen ist für Zahnärzte gemäß GOZ § 6 Abs. 2 nicht mehr frei zugänglich. Insbesondere die Ä 450 steht Zahnärzten ohne Doppelapprobation nicht zur Verfügung.

Tipp:

- Die Abrechnung kann als analoge Leistung **gemäß § 6 Abs. 1 GOZ** berechnet werden, sofern es eine **zahnmedizinisch notwendige Leistung** ist.
- Die Abrechnung kann über einen Kooperationsarzt als separate Leistung durch den Arzt erbracht und berechnet werden, der Arzt ist dann in der Praxis anwesend und betreut die Sedierung.
- Bei Vorliegen **keiner** zahnmedizinischen Notwendigkeit (Wunsch- und Komfortbehandlung) erfolgt dies als Verlangensleistung gemäß **§ 2 Abs. 3 GOZ** nach Aufklärung und Vertragsgestaltung.

28 Jahre beispielhafte Zusammenarbeit

Dr. Rolf Wiesendanger aus Gottmadingen ist treuester Kunde der pvs-mefa Reiss GmbH

Zu einem kleinen Festakt kam es im Frühjahr diesen Jahres in einer Arztpraxis in Gottmadingen: Dr. Rolf Wiesendanger ist seit 28 Jahren Kunde bei der pvs-mefa Reiss und damit ältester Vertragspartner der Singener Verrechnungsstelle.



Der 68-jährige Allgemeinmediziner, der ursprünglich einen Beruf in der Forstwirtschaft wollte, dort aber keinen Studienplatz bekam, wechselte ins medizinische Fach und studierte in Freiburg sehr erfolgreich Medizin. Die Gottmadinger Praxis übernahm er von seinem Vater, der wie er sagte: „mich immer unterstützte, mich aber nie zu diesem Beruf drängte“.

Seit 35 Jahren übt er den Arztberuf nun mit Engagement und Empathie aus: „Ich gehöre noch zu den Alten“, sagt er, „die schauen und fühlen“. Am meisten freut ihn, wenn die Kinder, die er einmal behandelt hat, wieder mit deren Kindern in seiner Praxis zur Behandlung auftauchen. Eine generationsübergreifende Rundumbehandlung sozusagen. Jetzt will er sich langsam zurückziehen, und einen Nachfolger für die sehr gut ausgelastete Praxis zu finden scheint schwer, obwohl Gottmadingen ausreichende Größe und eine gute Lage hat an der Grenze zur Schweiz und in der Nähe zum Bodensee. Vor allem aber sei die Zusammenarbeit mit den Kollegen vor Ort exzellent: „Alle verstehen sich gut, die Zusammenarbeit läuft komplikationsfrei. Ein junger Arzt könnte sich hier verwirklichen“ sagt er im Hinblick auf seinen Nachfolger, den er gerne über die Dauer von ½ bis 1 Jahr noch einlernen möchte, bevor er sich aus dem Beruf zurückzieht.

Zur Zusammenarbeit mit der pvs-mefa Reiss sagt er: „Vom ersten Tag an bin ich sehr gut bedient worden, es gab in all den Jahren keinerlei Schwierigkeiten. Ich bin rundum zufrieden gewesen all die Jahre“. Wir bedanken uns hiermit noch einmal für die langjährige Treue bei Herr Dr. Wiesendanger. Wenn es jetzt noch etwas länger geht mit der Nachfolge, werden unsere 30 Vertragsjahre noch vollständig, was uns sehr freuen würde. Und wenn Sie einen jungen Arzt kennen, der an der Übernahme der Praxis hier im südlichsten Zipfel Deutschlands Interesse hat, melden Sie sich bei uns, wir vermitteln besonders in diesem Falle sehr gerne weiter.