

GOÄ-Abrechnung

# Privatabrechnung – Worauf kommt es an?

Lukas Meindl

**Wer dauerhaft ein zufriedenstellendes Betriebsergebnis erreichen möchte, muss die Wirtschaftlichkeit seiner urologischen Praxis ständig auf den Prüfstand stellen. Eine rentable Praxisführung ist ohne stetige Analyse der Abrechnungsziffern nicht möglich. Im Vergleich zur GKV-Abrechnung besteht bei der Privatabrechnung nicht die Möglichkeit, Abrechnungsmodalitäten mit Kollegen der Fachgruppe zu vergleichen. Daher möchten wir im ersten Teil der GOÄ-Serie einen Einblick geben in die wichtigsten Kennzahlen und Benchmarks, die für den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis aussagekräftig sind.**

In der GOÄ sind mehr als 3.000 ärztliche Leistungen abgebildet. Darüber hinaus können nach § 6 Abs. 2 GOÄ selbständige, nicht im Gebührenverzeichnis aufgeführte ärztliche Leistungen entsprechend einer nach Art, Kosten und Zeitaufwand gleichwertigen Leistung des Gebührenverzeichnisses – als Analogleistungen – abgerechnet werden. Somit ergibt sich eine sehr breite Palette an unterschiedlichen Abrechnungsmöglichkeiten, worüber selbst Abrechnungsprofis leicht den Überblick verlieren können. Daher ist es sicherlich nützlich und vor allem beruhigend zu wissen, dass je nach Fachrichtung und Leistungsprofil fünf bis zehn GOÄ-Ziffern in der Regel 40 bis 70 % des Gesamtumsatzes der Sprechstundenabrechnung ausmachen. Es lohnt sich also, diese Abrechnungsziffern für die eigene Praxis herauszufinden und sich besonders auf diese zu konzentrieren.

## Laborleistungen erwirtschaften 40 % des Privatumsatzes

In der Urologie, die in der Häufigkeit und den Umsatzvolumina der Laborabrechnung ihre Spezifika hat, ist die Aufteilung der Privatabrechnungseinnahmen sehr spannend (s. Abb. 1). Wir haben die Abrechnungsmodalitäten von über 40 rein konservativ tätigen urologischen Praxen mit knapp 13.000 Rechnungen analysiert und sind zu folgenden Schlüssen gekommen:

### ■ Laborleistungen

Über 40 % des gesamten Privatumsatzes in der Urologie werden durch Abrechnung von Laborleistungen erwirtschaftet. Die Abrechnung von Laborleistungen nach Kapitel MIII und MIV hat einen Anteil von über 30 % am Gesamtprivatumsatz der durchschnittlichen urologischen Praxis. Zur Sicherheit sei darauf hingewiesen, dass ein Arzt nach § 4 Abs. 2 der GOÄ Gebühren nur für selbständige ärztliche Leistungen berechnen darf, die er selbst erbracht hat oder die unter seiner Aufsicht nach fachlicher Weisung er-

## GOÄ in der Praxis

Mit dem nebenstehenden Beitrag beginnen wir eine Reihe zum Thema „GOÄ in der Praxis“. In lockerer Folge sollen folgende für die Thematik relevante Aspekte behandelt werden:

1. Privatabrechnung im Überblick
2. Die Sprechstunde
3. Operationen
4. Diagnostiken
5. Reklamationen von Kostenträgern

bracht wurden (eigene Leistungen). Abb. 2 zeigt die häufigsten Laborleistungen mit Angabe des Prozentanteils an den Gesamtlaborleistungen.

### ■ Sprechstundenleistungen

Wie Abb. 3 mit den am häufigsten abgerechneten GOÄ-Ziffern aus der Sprechstunde zeigt, erwirtschaften die „Top five“ der GOÄ-Ziffern mehr als 50 % des Sprechstundenumsatzes, die „Top ten“ machen knapp 70 % aus. Haben Sie in Ihrer Praxis Ihre „Tops“ bereits analysiert? Für den Praxiserfolg ist es wichtig, diese „Tops“ richtig zu beherrschen und alle Ausschlüsse, aber vor allem alle Möglichkeiten der Optimierung zu kennen (z. B. falls eine Beratung zeitlich

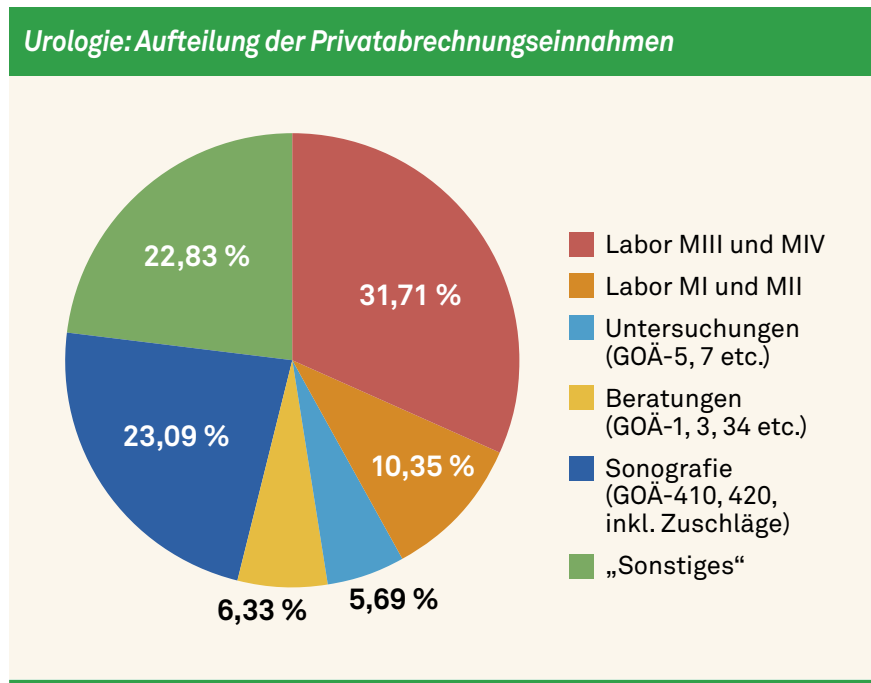


Abb. 1: Über 40 % des gesamten Privatumsatzes in der Urologie werden durch Abrechnung von Laborleistungen erwirtschaftet.

Urologie: Einnahmen aus der Laborabrechnung

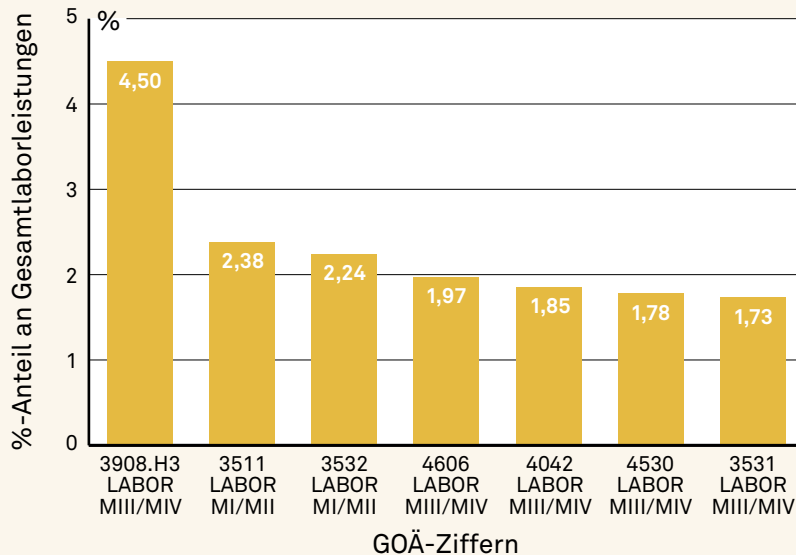


Abb. 2: Die Abrechnung von Laborleistungen nach Kapitel MIII und MIV hat einen Anteil von über 30 % am Gesamtprivatumsatz der durchschnittlichen urologischen Praxis.

Urologie: Einnahmen aus der GOÄ-Ziffer „Sprechstunde“

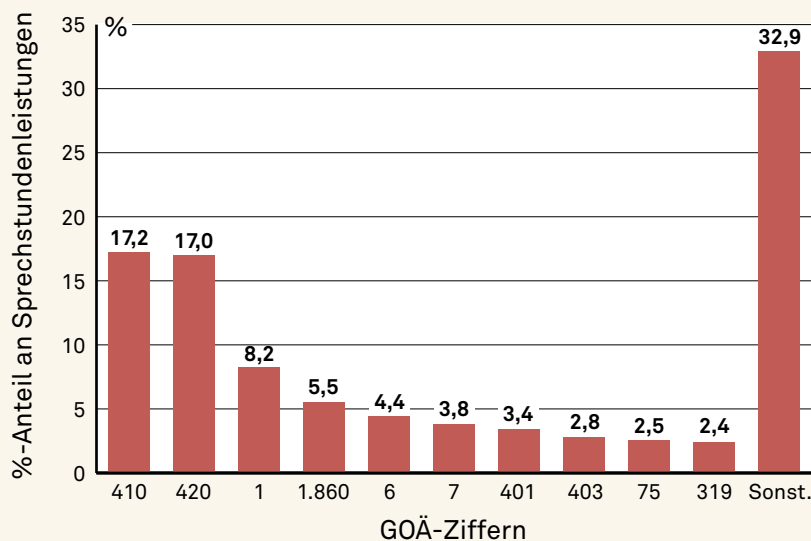


Abb. 3: Die fünf am häufigsten abgerechneten GOÄ-Ziffern erwirtschaften mehr als 50 % des Sprechstundenumsatzes.

getrennt erfolgt, die richtige Definition eines Behandlungsfalls etc.). Im nächsten Beitrag werden wir vor allem auf diese „Tops“ im Detail eingehen.

Steigerungsfaktoren

Weiterhin empfehlen wir, sich vor allem bei diesen „Tops“ mit der Anwendung von Steigerungsfaktoren auseinander-

zusetzen. In unserer täglichen Abrechnungspraxis sehen wir leider immer wieder, dass Praxen zu selten (teilweise sogar nur in 1 % der Fälle) zu der Anwendung eines Steigerungsfaktors greifen. Der durch eine Leistung erzielte Umsatz kann durch die Anhebung des Faktors (2,3 bis 3,5) um etwa 50 % gesteigert werden. Sicherlich fallen

auch bei Ihnen einige Fälle an, bei denen die Anwendung des erhöhten Steigerungsfaktors sinnvoll ist.

Ein Tipp: Hinterlegen Sie die häufigsten Begründungen für den Steigerungsfaktor fest in Ihrer Praxissoftware – dann müssen Sie diese nicht immer neu erfinden (z. B. das Schallen von mehreren Organen, die Vermessung eines Organs, Beratung von „ängstlichen“ Patienten etc.). Sogar der PKV-Verband ging bei den Verhandlungen zur neuen GOÄ davon aus, dass bei ärztlichen Leistungen durchschnittlich der Faktor 2,4 in Ansatz gebracht worden ist. Dies würde eine Anwendungshäufigkeit des Steigerungsfaktors in durchschnittlich 5 % der Fälle vorsehen.

Mit Kennzahlen und Benchmarks zum Praxiserfolg

Vorsorglich sei darauf hingewiesen, dass alle Angaben in diesem Beitrag anhand interner Zahlen der Verrechnungsstelle ermittelt wurden und keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben. Je nach Spezialisierung können diese Werte natürlich abweichen.

Wir hoffen, Sie hiermit für die zentralen Kennzahlen und Benchmarks Ihres Fachbereichs sensibilisiert zu haben. Erfahrungsgemäß wird die Privatabrechnung in vielen Praxen zugunsten der GKV-Abrechnung vernachlässigt. Nehmen Sie sich kurz Zeit, um Ihre Zahlen zu analysieren und sie mit Ihren Kollegen zu vergleichen. Im nächsten Teil unserer „GOÄ in der Praxis“-Reihe werden wir auf die Abrechnungsdetails in der urologischen Sprechstunde näher eingehen.



Autor

Lukas Meindl, M.Sc.

Dr. Meindl und Partner Verrechnungsstelle GmbH  
www.verrechnungsstelle.de  
lmeindl@verrechnungsstelle.de