



## GOÄ-Tipp

# Die „nähere Erläuterung“ nach Abrechnung mit höherem Faktor

Werden Leistungen mit höherem Faktor abgerechnet, verlangen manche Kostenträger routinemäßig eine „nähere Erläuterung“. Daran kommt man zwar meist nicht völlig vorbei, muss sich damit aber auch nicht viel Mühe geben.

Trotz aller Sorgfalt bei der Formulierung verständlicher Begründungen in der Rechnung für die Bemessung einer Leistung mit höherem Faktor geben sich manche Kostenträger (insbesondere Post B, KVB und Beihilfen) damit nicht zufrieden. Sie fordern dazu noch eine „nähere Erläuterung“. Leider gibt die GOÄ ihnen dazu das Recht. Im § 12 Abs. 3 heißt es: „Auf Verlangen ist die Begründung näher zu erläutern“. Und wie jedes Recht, kann auch das missbraucht werden. Der Patient muss dann entscheiden - entweder er kennt das „Spiel“ und zahlt die Differenz zum 2,3- bzw. 1,8-fachen Faktor aus eigener Tasche, oder er wünscht vom Arzt eben diese „nähere Erläuterung“.

Auf keinen Fall sollte man resignieren und generell auf die Berechnung auch mit höheren Faktoren verzichten oder vorschnell bereit sein, eine neue, reduzierte Rechnung zu erstellen. Letzteres könnte beim Patienten den Eindruck hervorrufen, man habe nicht korrekt abgerechnet und der Kostenträger aufgepasst. Sich von vornherein bei solchen Kostenträgern mit dem Faktor auf 2,3- bzw. 1,8-fach zu beschränken hieße, dass deren Kalkül aufginge.



### Kurze Erläuterungen vorformulieren

Zu den häufigen Begründungen einen Text vorzuhalten, der einer „näheren Erläuterung“ entspricht, ist möglich und keine große Mühe. Dabei darf man sich kurz fassen. Wenn zum

#### Fazit

- Verlangt ein Kostenträger zu einer Abrechnung mit höherem Faktor eine „nähere Erläuterung“, kommt man daran in der Regel nicht vorbei.
- Die Erläuterung darf man sehr knapp fassen und vorbereitet haben.
- Auf keinen Fall sollt man bereit sein, eine Rechnung zu korrigieren, ohne dem Patienten das eigene korrekte Vorgehen zu erläutern.
- Durch Abrechnung nicht nur mit den Höchstsätzen der GOÄ, sondern auch leicht darunter, kann man vielen Nachfragen vorbeugen.
- Eine weitere Maßnahme ist, dem Grund für den höheren Faktor Worte wie „schwierig wegen“ oder „zeitaufwendig weil“ voranzustellen.

FOTO: DIBESIGNOZ/SHUTTERSTOCK

Beispiel eine Erstberatung mit der Begründung „zeitaufwendige Erstberatung“ 3,5-fach berechnet wurde, könnte eine Angabe geeignet sein wie etwa „Der Patient wurde auswärts vorbehandelt. Die Arztbriefe mussten zeitaufwendig in die Anamneseerhebung einbezogen werden“ oder bei einer Begründung wie „komplexe Mehrfacherkrankung“ z.B. „Aus den Diagnoseangaben in der Rechnung ist ersichtlich, dass der Patient mehrere, sich beeinflussende Erkrankungen aufwies“.

### Den Patienten informieren

Bei den bekannt „hartnäckigen“ Kostenträgern kann man den Patienten fragen, ob er selber die Begründung in der Rechnung bezweifle oder nicht vielleicht einen Versuch des Kostenträgers sehe, sich vor der Zahlungspflicht zu drücken. Es geht darum, den „schwarzen Peter“ dem Kostenträger zuzuschieben. Zur Verstärkung kann man auf Gerichtsurteile hinweisen, die vom Kostenträger ein korrektes Verhalten fordern. Zum Beispiel heißt es im Urteil des OVG Lüneburg vom 05.04.2011 (Az 5 LB 231/10):

„Einer ausführlichen ärztlichen Stellungnahme, deren Anfertigung möglicherweise mehr Zeit in Anspruch nimmt als die abzurechnende Behandlung, bedarf es allerdings nicht. In der Regel wird es vielmehr genügen, stichwortartig das Vorliegen von Umständen, die das Überschreiten des Schwellenwertes rechtfertigen können, nachvollziehbar zu machen.“

Zeitaufwendig, aber sehr effektiv ist, im Gespräch den Patienten zu bitten, den Sachbearbeiter anzurufen und das Gespräch dann zu übernehmen. Den Sachbearbeiter gefragt, woher er die Kenntnis der medizinischen Zusammenhänge und Umstände der Leistungserbringung nehme, die ihn die Begründung anzweifeln lasse, führt in der Regel zu raschem Einlenken und folgender Zurückhaltung.

Zeitaufwendig, aber sehr effektiv ist, im Gespräch den Patienten zu bitten, den Sachbearbeiter anzurufen und das Gespräch dann zu übernehmen. Den Sachbearbeiter gefragt, woher er die Kenntnis der medizinischen Zusammenhänge und Umstände der Leistungserbringung nehme, die ihn die Begründung anzweifeln lasse, führt in der Regel zu raschem Einlenken und folgender Zurückhaltung.

### Vorbeugen

Vielen Nachfragen kann man vorbeugen, indem man nicht unbedingt 3,5- bzw. 2,5-fach steigert, sondern z.B. auch 3,3- oder 2,4-fach. Eine weitere Erfahrung ist, dass dann, wenn man bei der Begründung nicht nur den Grund für den höheren Faktor anführt, sondern einer Information der Post B für ihre Versicherten folgt, wonach in der Rechnung stehen sollte „schwierig bei...“ oder „zeitaufwendig wegen...“, die Nachfragequote erheblich sinkt. Beispiel: „schwierig bei starker Blutung“ oder „zeitaufwendig wegen Beratung zur eigenaktiven Mitarbeit“. Zwei Worte nur und auch bei anderen Kostenträgern nicht verkehrt.