



dentkonzept

ZAHNÄRZTLICHE ABRECHNUNG
UND POTENTIALENTWICKLUNG

November Newsletter 2025

#wirliebenabrechnung #wirliebensoftware #wirliebenkennzahlen
#wirliebennetzwerken

Folgen Sie uns auf [Instagram](#). Hier erfahren Sie noch mehr Abrechnungstipps.



#wirliebenabrechnung

Honorarvereinbarung: Sichern Sie Ihr Honorar oder verlieren Sie Umsatz?

Die zahnärztliche Honorarvereinbarung gemäß § 2 Abs. 1 und 2 GOZ ist in vielen Praxen ein sensibles Thema. Doch gerade in der heutigen Zeit ist die konsequente Anwendung dieser Regelung oft unerlässlich, um die betriebswirtschaftlich notwendigen Soll-Stundenumsätze zu erzielen – der 3,5 fache Faktor reicht hierfür nicht immer aus.

Die **Bundeszahnärztekammer (BZÄK)** beleuchtet diesen wichtigen Sachverhalt und liefert eine klare Begründung:

*„Die GOZ wurde seit 1988 nicht an die wirtschaftliche Entwicklung angepasst. Die Betriebskosten der Zahnarztpraxen sind seitdem kontinuierlich gestiegen. Mit der Vereinbarung nach § 2 Abs. 1 und 2 GOZ besteht die Möglichkeit, **rechtssicher** auf diesen Widerspruch zu reagieren.“*

Die Notwendigkeit der Honorarvereinbarung

Die Kluft zwischen der seit **1988 unveränderten** Bewertung des GOZ-Punktwerts und den stark gestiegenen Betriebskosten ist enorm. Zum Vergleich: Die Inflation zeigt sich dramatisch, wenn man bedenkt, dass der Liter Benzin damals weniger als 50 Cent kostete.

Dieser Missstand führt zu einer bemerkenswerten Situation:

- Der **BEMA-Punktwert** wird jährlich moderat angepasst.
- Inzwischen sind rund **90 BEMA-Positionen** besser bewertet als die vergleichbaren GOZ-Leistungen, selbst wenn diese mit dem 2,3 fachen Satz berechnet würden.

Aus diesen **betriebswirtschaftlichen Gründen** ist es für Praxisinhaber entscheidend, bei bestimmten Positionen einen **individuellen Steigerungssatz** mit Patientinnen und Patienten zu vereinbaren (GOZ § 2 Abs. 1 und 2).

Kommunikation ist der Schlüssel: Ihr Team ins Boot holen

Da die Kommunikation über Honorarvereinbarungen größtenteils über Ihr Praxisteam läuft, ist die Schulung der Mitarbeiter von **entscheidender Bedeutung**.

Vermitteln Sie Ihrem gesamten Team objektiv die **wirtschaftliche Notwendigkeit** dieser Vereinbarungen. Die BZÄK unterstützt dies mit fundierten Hilfestellungen für den Umgang mit Ablehnungen, beispielsweise durch:

- Muster-Schreiben bei **Ablehnung durch die Beihilfe**
- Muster-Schreiben bei **Ablehnung durch die Versicherung**

Nutzen Sie die umfassenden Informationen der Bundeszahnärztekammer als **Grundlage für Ihre Teambesprechungen**. Seien Sie mutig und stellen Sie sicher, dass Ihr Team die Argumente zur

Qualitätssicherung durch Honorarvereinbarung selbstbewusst vertreten kann.
Empfehlung: Stärken Sie Ihre Kommunikation!

Eine rechtssichere und erfolgreiche Honorarvereinbarung steht und fällt mit der **Kommunikationsstärke** des gesamten Praxisteam.

Wir empfehlen Ihnen hierfür wärmstens das Verkaufstraining mit **Silvia Kinne - Dental Business Coaching**, um Ihr Team argumentativ optimal aufzustellen.

Bleiben Sie auf dem Laufenden und sichern Sie die Wirtschaftlichkeit Ihrer Praxis!

**Zur GOZ Honorarvereinbarungs-
Infoseite der BZÄK**

Verkaufstraining mit Silvia Kinne

#wirliebensoftware

KI in aller Munde: So gewinnen wir Zeit

Künstliche Intelligenz (KI) ist längst nicht mehr nur ein privates Phänomen. Im beruflichen Alltag hat sie sich als **unverzichtbare Stütze** etabliert.

KI: Ein kraftvoller Co-Pilot

Gerade bei der Erstellung von anspruchsvollen Schriftstücken, Briefen oder Stellungnahmen ist KI ein **hilfreicher Ideengeber** und eine wertvolle Unterstützung für Ihre Mitarbeiter.

Wichtig dabei: KI ersetzt nicht unsere Denkarbeit. Vielmehr verlagert sie den Fokus. Die Auseinandersetzung mit der **präzisen Formulierung** der benötigten Aufgabe – dem sogenannten *Prompting* – stellt eine neue, gewinnbringende Form der Kopfarbeit dar.

Wir nutzen KI-Tools auch in unserem Unternehmen regelmäßig. Das Ergebnis? **Signifikante Zeitersparnis** für uns und unsere Kunden, wodurch Kapazitäten für andere Aufgaben freigesetzt werden. Einfach großartig!

Unsere Zukunft: Fokussiert und Individuell

Wir sind gespannt auf die neuen Wege, die sich durch KI noch eröffnen werden.

Unabhängig von diesen Entwicklungen sehen wir unsere Zukunft klar definiert:

Neben der Expertise in der Abrechnung liegt unser Fokus künftig auch verstärkt auf dem **Individualtrainings-Bereich**.
Seien Sie gespannt auf innovative Angebote im kommenden Jahr!
Wir halten Sie auf dem Laufenden.

**Interesse an
Praxissoftwaretrainings?**

#wirliebenkennzahlen

Wochenarbeitszeiten, Soll-Stundensatz und Wirtschaftlichkeit

Wir haben in unseren Newslettern bereits die Bedeutung des **Soll-Stundensatzes** für die betriebswirtschaftliche Steuerung Ihrer Zahnarztpraxis thematisiert. Die aktuellen Daten der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) liefern hierzu wichtige Orientierungswerte.
Aktuelle Entwicklungen bei Kosten und Behandlungszeit

Das Statistische Jahrbuch der BZÄK gibt für die Jahre **2023 bis 2025** einen durchschnittlichen Soll-Stundensatz von **406 €** an.
Dieser Wert reflektiert sowohl die generelle Kostenentwicklung als auch eine Verschiebung in der Aufteilung der Wochenarbeitszeit. Aufgrund des steigenden administrativen Aufwands ist eine leichte Reduzierung der reinen Behandlungszeit zu beobachten:

- **2014:** Die durchschnittliche Zeit für die **direkte Behandlung** lag bei **34,4 Stunden/Woche**.
- **2022:** Dieser Wert beträgt durchschnittlich **32,5 Stunden/Woche**.

Die Zunahme der Verwaltungsaufgaben beeinflusst somit die verfügbare Zeit für die Patientenbehandlung.

✓ Fokus auf Terminmanagement und Kalkulation

Diese statistischen Beobachtungen unterstreichen die Wichtigkeit einer aktiven Praxissteuerung. Um die Wirtschaftlichkeit Ihrer Praxis nachhaltig zu sichern, empfehlen wir Ihnen, folgende Bereiche zu optimieren:

1. **Effektives Zeit- und Terminmanagement:** Überprüfen Sie Ihr Zeitmanagement und etablieren Sie ein optimiertes Terminmanagement, um die **effektive Behandlungszeit** optimal zu nutzen.
2. **Transparente Stundensatzkalkulation:** Beachten Sie bei der Leistungsplanung die zugrundeliegende Stundensatzkalkulation.

Mit einem bewussten Management dieser Faktoren sind Sie gut aufgestellt, um Ihre Praxis erfolgreich und effizient zu führen.

Interesse an einer Abrechnungsanalyse?

#wirliebennetzwerken

Der November hat es dieses Jahr bei uns **wirklich in sich** gehabt! Neben unserer täglichen Arbeit war dieser Monat geprägt von Weiterbildung und Netzwerkveranstaltungen. Ich bin unglaublich stolz auf mein Team, das mit so viel **Freude, Energie und Wissbegierde** an all diesen Terminen teilgenommen hat.

Hier ein kleiner Einblick, was in den letzten Wochen alles bei uns los war:

- **Weihnachtskarten-Vorbereitung:** Das Team ist bereits kreativ geworden, um Ihnen liebe Grüße zu Weihnachten zu senden.
- **Kommunikationstraining:** Ein intensives Training mit **Silvia Kinne** direkt in unseren Büroräumen in Kronberg.
- **Körpersprache-Seminar:** Wir haben von den Besten gelernt – beim Seminar mit **Stefan Verra** in Frankfurt.
- **Netzwerktreffen:** Teilnahme am **BFS Jahresabschluss Netzwerktreffen** in Frankfurt, um Kontakte zu pflegen und den Austausch zu stärken.
- **Begrüßung und Einarbeitung** unserer neuen Mitarbeiterin **Farahnaz Mohammadi**. Sie kennt sich bestens mit Charly by solutio aus und wird nun in die Softwaresysteme Z1 Pro und dentport eingearbeitet. Wir freuen uns sehr, dass Du da bist. #wirliebensoftware

Voller Erfolg: Abschlussprüfungen gemeistert!

Ganz besonders freue ich mich über die herausragenden Weiterbildungserfolge in unserem Team:

- **DFA Abrechnungs-Masterclass (IHK):** Wir gratulieren zu **4 erfolgreichen Abschlüssen** im Team! Über ein Jahr ging die Ausbildung und konnte erfolgreich abgeschlossen werden.
- **Betriebswirtin Zahnärztliche Abrechnung (DFA):** Ein weiterer wichtiger Meilenstein – **1 erfolgreicher Abschluss** im Team!

Ein großes Dankeschön und herzlichen Glückwunsch an alle!

Ein paar Eindrücke des Monats:





Wir wünschen Ihnen nun eine **wunderschöne und besinnliche Vorweihnachtszeit!**

Ihr dentkonzept Team

dentkonzept

dentkonzept GmbH

Postanschrift:

Friedrichstraße 17 C, 61476, Kronberg im Taunus

Büroanschrift:

Katharinenstraße 4, 61476 Kronberg

Tel. 06173-3383-700

info@dentkonzept.net

Partner von Deutschlands großer Kreativspendenstiftung It's for Kids

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

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

[Abbestellen](#)

