

ZWVP

SPEZIAL

Finanzen & Abrechnung |
Basis des Praxiserfolges

6.23



INTERVIEW

Modulares Factoring –
tailor made
für Ihre Praxis

Gerd Adler | Vorstand & Chief Commercial Officer
Health AG

#gemeinsamstark
www.healthag.de





Einfaches Terminmanagement für Zahnärzt:innen

Entlasten Sie Ihr Praxisteam



24/7 Online-
Terminvergabe



Digitale
Warteliste



Intuitiver
Praxiskalender



Automatisierte
Recalls



Das E-Book mit
wertvollen Steuertipps

Jetzt kostenlos herunterladen:
doctolib.info/steuern



Vereinbaren Sie
ein unverbindliches
Beratungsgespräch

doctolib.info/zwp-mai

Geht die zahnärztliche Versorgung „den Lauterbach runter“?



Dr. Roland Kaden

Vorstand Gebührenrecht der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein

Ein Organismus ist ein hochkomplexes System. Er lebt, solange seine einzelnen Organe funktionieren, er kann Einschränkungen lange kompensieren. Wenn mehrere Organe ihre Aufgaben nur noch eingeschränkt erfüllen, droht ein Kollaps. Was für ein biologisches System zutrifft, das gilt ebenso für einen gesellschaftlichen Organismus – zum Beispiel das Gesundheitswesen. Diesem Organismus geht es alles andere als gut. Ernste Probleme werden in Krisenzeiten sichtbar. Da eine klare Diagnose fehlt, kann das Gesundheitswesen nicht gesunden.

Der Bundesgesundheitsminister sprach Mitte Mai auf dem 127. Ärztetag seit Jahrzehnten bestehende Probleme an und betonte den Wert der Freiberuflichkeit in der ambulanten Versorgung. Insbesondere wandte er sich gegen das Abkassieren von Patienten. Beim Abkassieren der Zahnärzteschaft hat er keine Probleme. Die Wiedereinführung der strikten Budgetierung mit dem GKV-Finanzstabilisierungsgesetz ist für uns Zahnärzte der GAU in Paragrafenform.

Im Sommer 2022 zugesicherte Gelder für eine neue Parodontitisrichtlinie entfallen. Budgetierung bedeutet, dass die Summe des Geldes, das für die zahnärztliche Versorgung zur Verfügung steht, begrenzt wird. Für begrenzte Mittel kann es keine unbegrenzten Leistungen geben. Diese Form der Honorierung ist ein Schlag unter die Gürtellinie, mit ihm geht die zahnmedizinische Versorgung „den Lauterbach runter“.

Es ist ein Skandal, dass uns die Politik bei galoppierender Inflation und gestiegenen Praxiskosten die Vergütungen rationiert. Die Zahnärzteschaft hat in der Pandemiezeit mit materiellem und personellem Aufwand einen

großen Beitrag zur Gesundheitsversorgung geleistet. Die jetzt erfolgte Verlagerung des Morbiditätsrisikos ohne ausreichende Vergütung wird nicht funktionieren.

In der privaten Gebührenordnung berechnen wir seit 35 Jahren unser Honorar zum gleichen Punktwert. Landwirtschaftsminister Özdemir begründet seine novellierte Gebührenordnung für Tierärzte damit, dass eine zeitgemäße Honorierung für das Tierwohl entscheidend ist. Im Umkehrschluss heißt das wohl, ein Tier ist wichtiger als der Mensch. Warum ist das so? Die Novellierung der (zahn)ärztlichen Gebührenordnungen ist eine Entscheidung von Bund und Ländern. Wie Gesundheitsökonom Prof. Dr. Drabinsky kürzlich schrieb, sind die Beihilfeträger der zentrale Baustein in der Reform der (zahn)ärztlichen Gebührenordnung. Im Klartext: Der „Staat“ mit seinen Beamten wird uns nicht helfen. Die freiberuflich niedergelassene Zahnärzteschaft scheint Politikern immer ein wenig suspekt zu sein. Das ist verständlich, denn jemand, der für seinen Arbeitsplatz kein Geld in die Hand nehmen musste, dem ist die Ideologie der Freiberuflichkeit fremd.

Der zahnärztliche Berufsstand kann sich nur selbst helfen. Ob wir uns am Behandlungsstuhl festkleben oder nicht, es wird nichts ändern. Eine Anpassung der zahnärztlichen Vergütungen an den aktuellen betriebswirtschaftlichen und medizinischen Stand lässt sich nur mit Druck von der Basis erreichen. Der Lösungsansatz zur Therapie des Organismus Gesundheitswesen kann nur einheitliches Ausnutzen aller Möglichkeiten der Gebührenbemessung sein. Das Menschenwohl muss in den Mittelpunkt gestellt und eine zeitgemäße zahnmedizinische Behandlung ermöglicht werden. Sonst geht die Versorgung „den Lauterbach runter“.

GOZ-Punktwert: BZÄK bereitet Verfassungsbeschwerde vor

Antiker als antik: Auch 2023 ist der GOZ-Punktwert unverändert wie im Jahr 1988 – für viele Zahnärzte und standespolitisch Wirkende ein Skandal! Dagegen läuft die Bundeszahnärztekammer seit Jahren Sturm. Für eine faire und zeitgemäße Vergütung bereitet sie jetzt eine Verfassungsbeschwerde vor. Die Frage bleibt: Wird 2023 endlich die Wende bringen? Dr. Romy Ermler, BZÄK-Vizepräsidentin, erläutert die Verfassungsbeschwerde der BZÄK.



11 Pfennig

Ein Mauerfall, eine Wiedervereinigung und eine neue Währung, neun Gesundheitsminister, sieben US-Präsidenten und sogar drei Päpste hatten wir seit 1988. Geblieben ist lediglich der GOZ-Punktwert für die Bewertung privatärztlicher Leistungen, der seit 1988 unverändert bei 11 Pfennig liegt. Denn seit 30 Jahren weigert sich der Gesetzgeber, diesen Punktwert in der Gebührenordnung für Zahnärzte anzupassen.

(Quelle: BZÄK)

Theoretisch lautet der Deal mit der Politik bezüglich der zahnärztlichen Gebührenordnung (GOZ): Die Zahnärzteschaft gestaltet ihre Preise nicht frei, dafür verpflichtet sich der Ordnungsgeber, die Vergütung regelmäßig an die wirtschaftliche Entwicklung anzupassen. Soweit die Theorie. In der Praxis wissen wir leider alle, dass der Ordnungsgeber seit mittlerweile fast 35 Jahren seiner Verpflichtung zur Anpassung nicht nachkommt. Und das Bundesgesundheitsministerium macht sehr deutlich, dass es auch in absehbarer Zeit nicht bereit ist, die GOZ fachlich wie betriebswirtschaftlich an den aktuellen Stand anzupassen.

Deshalb hat sich der Vorstand der BZÄK dazu entschlossen, gemeinsam mit einem angesehenen Verfassungsrechtler eine Verfassungsbeschwerde gegen die verweigerte Anpassung des GOZ-Punktwertes vorzubereiten. Diese Entscheidung ist nicht leichtgefallen, nicht zuletzt im Hinblick auf Kosten und Aufwand der Verfassungsbeschwerde. Zudem gibt es mögliche Risiken zu berücksichtigen. Dennoch möchte die BZÄK das Bundesverfassungsgericht anrufen, weil sie es den Kollegen schuldig ist, alle Wege zu beschreiten, um die Politik zur Einsicht zu bringen. Auch wenn die Erfolgsaussichten nicht einschätzbar sind, will die BZÄK die Beschwerde vor allem als starkes Signal Richtung Politik verstanden wissen, dass sie hier ihrem Auftrag seit Jahrzehnten nicht nachkommt.

Dabei wäre eine Anpassung des GOZ-Punktwertes angesichts hoher Energie-, Material-, Hygiene- und Digitalisierungskosten sowie einer konstant hohen Inflationsrate notwendiger denn je. Des Weiteren stehen Zahnarztpraxen auch mit großen Unternehmen und dem Öffentlichen Dienst in Konkurrenz um Personal – und können dabei oft nicht mithalten. Sie sind bei der Lohnentwicklung schlicht nicht mehr konkurrenzfähig. Durch eine GOZ-Anpassung erhielten die Praxen die notwendigen Spielräume, um Gehaltssteigerungen für ihre Mitarbeiter sowie die hohen Grundkosten zu finanzieren. Deshalb unser wiederholter Appell an den Ordnungsgeber: Kommen Sie endlich Ihrer Pflicht nach – wie es die Kollegen jeden Tag bei der Patientenversorgung tun!



Auch BDIZ EDI agiert und stellt **Ultimatum an Lauterbach**

Nicht nur die BZÄK, auch der Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa e.V. (BDIZ EDI) ist der Nichtanpassung der Gebührenordnung überdrüssig: Vor über zehn Jahren initiierte der Verband bereits eine Verfassungsbeschwerde gegen die GOZ. Derzeit wird eine Klage vor dem Verwaltungsgericht vorbereitet.

Mit einem offiziellen Schreiben Anfang Mai forderte der BDIZ EDI in Person seines Justizars Prof. Dr. Thomas Ratajczak eine Stellungnahme von Bundesgesundheitsminister Prof. Dr. Karl Lauterbach (SPD) hinsichtlich der Nichtanpassung des GOZ-Punktwertes seit 65 Jahren. Die Rechtsanwaltskanzlei Ratajczak & Partner aus Sindelfingen vertritt dabei sechs

Zu den sechs Klägern des BDIZ EDI gehören:

Vorstandsmitglieder des BDIZ EDI Christian Berger, Univ.-Prof. Dr. Dr. Joachim E. Zöller, Dr. Stefan Liepe, Dr. Wolfgang Neumann sowie Dr. Michael Frank und Dr. Wilfried Beckmann.

klagewillige Zahnärzte. Gegenstand des Schreibens ist die jahrzehntelange Nichtbeachtung der gesetzlichen Vorgaben des § 15 ZHG durch Nichtanpassung der Gebührenordnung für Zahnärzte (und damit auch der Gebührenordnung für Ärzte). Dabei hebt das Schreiben hervor, dass die Bundesregierung keine Probleme hat, die Gebührenordnung für Tierärzte regelmäßig an die Veränderung der wirtschaftlichen Verhältnisse anzupassen, zuletzt zum 1. Oktober 2022. Diese Ungleichbehandlung verletzte den allgemeinen Gleichheitsgrundsatz (Art. 3 Abs. 1 GG) und die Berufsausübungsfreiheit der Zahnärzte (Art. 12 Abs. 1 GG). Sollte bis zum 30. Juni 2023 keine positive Antwort auf die Frage erfolgen, ob in dieser Legislaturperiode mit einer Anhebung des GOZ-Punktwertes zu rechnen sei, wird die Kanzlei Ratajczak & Partner Klage vor dem Verwaltungsgericht Berlin erheben. (Quelle: BDIZ EDI)



Ratajczak & Partner
Rechtsanwälte mbB

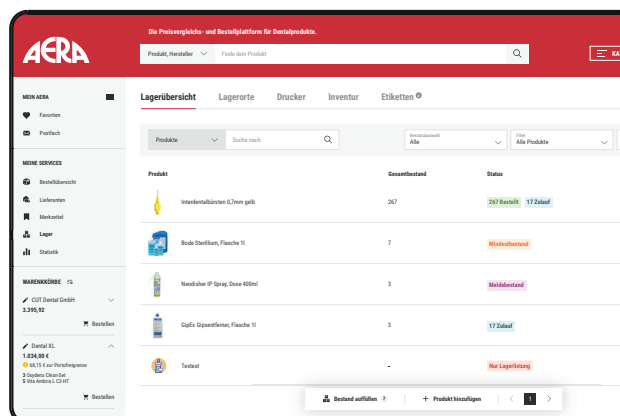
AERA

Deutschlands größte
Preisvergleichs- und Bestellplattform
für Dentalprodukte

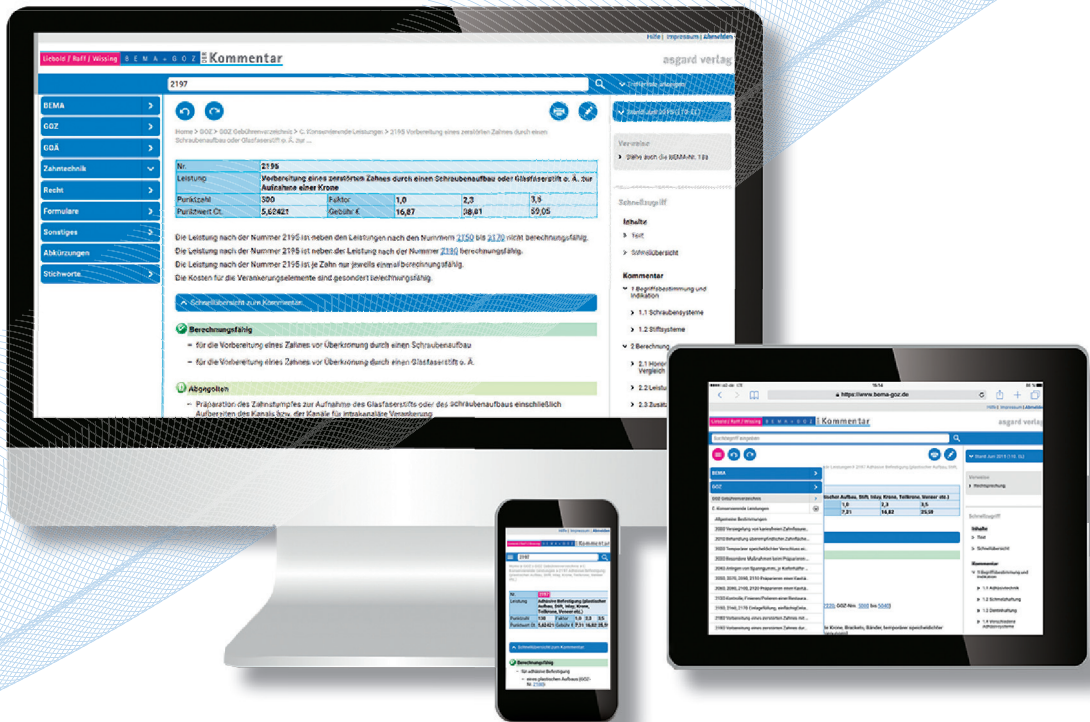
Bis zu 50% sparen und

kostenfreie Lagerverwaltung!

Das ist aera-online.de



aera-online.de



Wer verschenkt schon gerne Geld? Bei der Abrechnung passiert das schnell. Auch kleine Beträge führen im Lauf der Zeit zu einem erheblichen Verlust an Honorar. Daher sind ein umfangreiches, detailliertes Fachwissen und nachvollziehbare Argumente absolut notwendig, wenn alle erbrachten Leistungen vollständig und fehlerfrei abgerechnet werden sollen. Diese zu liefern und eine sichere und lückenlose Abrechnung zu ermöglichen, ist das Anliegen des Werks *DER Kommentar zu BEMA und GOZ*, auch bekannt als „Liebold/Raff/Wissing“. In der dentalen Fachwelt hat sich der Kommentar auf diesem Gebiet den Ruf eines grundlegenden Standardwerks erarbeitet.

Autor: Stefan Maus

Dem Anspruch, die Regelungen der zahnärztlichen Abrechnung aktuell und umfassend zu kommentieren, fühlen sich die Herausgeber des „Liebold/Raff/Wissing“ heute mehr denn je verpflichtet. Objektive, neutrale und nachvollziehbare Positionen waren und sind ihnen ebenso wichtig wie die Vermittlung von Wissen über die zahnmedizinischen Grundlagen und die rechtlichen Zusammenhänge bei der Abrechnung. Über die Kommentierungen zu den einzelnen Positionen hinaus findet die Fachwelt im Liebold/Raff/Wissing eine Reihe von Erläuterungen zu speziellen Themengebieten, in denen sich zahnmedizinische und juristische Fragen vermengen. Daher gilt der Kommentar heute allgemein als Grundlagen- und Referenzwerk und wird in vielen Praxen sowie bei fast allen Kas-

sen, Versicherungen und Kammern/KZVen genutzt. In der Rechtsprechung ist der „Liebold/Raff/Wissing“ längst zu einer festen Größe geworden.

Aktuell PAR-Leistungen im Fokus

Ein Team von Fachleuten aus verschiedenen Gebieten (Zahnmedizin, Standesvertretung, Abrechnungspraxis und Medizinrecht) arbeitet kontinuierlich daran, den Kommentar auf dem neuesten Stand zu halten. Das im Mai erschienene Update – das 137. seit der Erstauflage des Kommentars – konzentriert sich ganz auf die private Zahnheilkunde. Schwerpunkt sind die zwischen Bundeszahnärztekammer, PKV-Verband und Beihilfe vereinbarten Möglichkeiten zur analogen Berechnung

der Parodontitisbehandlung in der privaten Krankenversicherung auf Grundlage der maßgeblichen S3-Leitlinie. Die betreffenden Positionen werden ausführlich kommentiert und im Gesamtzusammenhang erläutert. Auch auf die Leistungen, bei denen im Bereich der privaten Krankenversicherung keine Einigung erzielt werden konnte, geht der „Liebold/Raff/Wissing“ in seinem aktuellen Update ein. Gleichzeitig wird die umfangreiche Rechtsprechungsdatenbank des Kommentars um eine Reihe von Urteilen erweitert.

Vom Loseblattwerk zur Produktfamilie

Im Lauf der Zeit hat sich aus dem ursprünglichen Loseblattwerk eine richtige Produktfamilie entwickelt. Den Schwerpunkt bildet mittlerweile die Online-Ausgabe des Kommentars, viele Kunden sind aber auch dem Loseblattwerk und der CD-Version treu geblieben. Vor einigen Jahren sind zusätzlich die Kompakt-Kommentare *BEMA* und *GOZ quick & easy* sowie eine Ausgabe speziell für Auszubildende hinzugekommen. „Kompakt, konkret, übersichtlich“ lautet das Motto der Reihe, die die wichtigsten Grundlagen für die Abrechnung für die jeweilige Zielgruppe komprimiert und passgenau zusammenstellt. Ergänzt wird das Spektrum durch kleine Broschüren wie das *Kurzverzeichnis BEMA, GOZ und GOÄ* und die *Entscheidungshilfe für eine Vereinbarung nach § 2 GOZ*, in der ausgewählte Positionen aus *BEMA* und *GOZ* gegenübergestellt werden. Sie sind ideal für die schnelle Information im Praxisalltag.

Asgard-Verlag
Dr. Werner Hippe GmbH
www.bema-goz.de

Grundlagen- und Referenzwerk für viele Instanzen
Seit seinen Anfangstagen erscheint der „Liebold/Raff/Wissing“ beim Asgard-Verlag mit Sitz in Siegburg, der seinen Schwerpunkt mittlerweile auf Fachliteratur zur ärztlichen und zahnärztlichen Abrechnung legt.



PRAXIS-NEUGRÜNDUNG?

AM BESTEN MIT CGM XDENT!



Denn mit der **Cloudsoftware** CGM XDENT können Sie Zahnarzt bzw. Zahnärztin sein, wie Sie es wollen.

Jetzt weitere Infos einholen auf:
cgm.com/de-xdent



„Viele Prozesse sind veraltet, manuell und ineffizient“

Arztpraxen stehen in Bezug auf Digitalisierung vor Herausforderungen und Chancen zugleich: Während allein die Anforderungen bereits sehr hoch sind, bieten sich durch innovative Lösungen viele Möglichkeiten, veraltete Prozesse zu vereinfachen. Ein Kurzgespräch mit Martin Buhl, Gründer und CEO von CURE Finance, und Katri Helena Lyck, Fachanwältin für Medizinrecht und Gründerin der Kanzlei Lyck+Pätzold. [healthcare.recht](https://www.healthcare.recht).

Autorin: Marlene Hartinger

Herr Buhl, mit CURE haben Sie es sich zum Ziel gesetzt, die Finanzprozesse in Arztpraxen zu revolutionieren. Wie ist die Idee entstanden?

Aus einer Ärztefamilie kommend, habe ich die Alltagsprobleme und Herausforderungen von Ärzten und Zahnärzten hautnah miterlebt und schon früh nach Lösungen gesucht. Die erste Idee zu CURE kam bereits um 2006 herum. Die Anforderungen an die Berufsgruppe, wie zum Beispiel verstärkte Dokumentationspflichten mit einhergehendem Bürokratieaufwand, steigen stetig. Zeit für die Praxisfinanzen wie Liquiditätskontrolle, Rücklagenbildung für Investitionen und Steuern oder gar eine echte Finanzplanung bleibt da meist kaum. Und das, ob-

wohl gerade dieser Berufsstand erhöhte Anforderungen an intelligentes Finanzmanagement stellt.

Welche Potenziale sehen Sie in Bezug auf die Digitalisierung von Praxen?

Die Zusammenhänge in Praxen können äußerst komplex sein. Eine ambulante Praxis oder auch eine medizinische Versorgungseinrichtung ist nicht einfach nur ein Unternehmen – Ärzte und Zahnärzte müssen komplexen Inhalten und Tools gerecht werden, die Telematikinfrastruktur sei hier nur als ein Beispiel genannt. Medizinische Einrichtungen, egal, ob Ambulanz, Klinik oder Privatpraxis, haben nach wie vor ein riesiges Digitalisierungspotenzial. Der Zugang zu relevanten In-

formationen ist sehr heterogen, Prozesse sind veraltet, manuell und ineffizient – hierbei bieten sich unfassbar viele Möglichkeiten, Innovationen zu schaffen.

Frau Lyck, Sie verfügen über eine langjährige Expertise in der Beratung von Unternehmen im Medizinbereich. Wie können Ihrer Erfahrung nach digitale Plattformen Praxen dabei unterstützen, Praxis Herausforderungen zu begegnen?

In unserer Beratung sehen wir das Recht nicht als Selbstzweck. Wir betrachten immer auch den wirtschaftlichen Nutzen für unsere Mandanten. Eine digitale Finanzplattform wie CURE bietet die Möglichkeit, tief in die wirtschaftlichen Prozesse der Praxis zu gehen. So können sie



Martin Buhl,
Gründer und CEO von CURE Finance

CURE setzt einen **klaren Fokus auf Heilberufe**

und möchte die erste vertikale Digitalbank für Heilberufe in Deutschland etablieren. CUREs Anspruch ist es, die Bedürfnisse von Heilberuflern wie Ärzten, Physiotherapeuten aber auch Hebammen, Pflegekräften und MFAs/ZFAs an Finanzen zu verstehen und bestmögliche Lösungen zu finden, die sich im Produkt widerspiegeln.



© Lyck+Pätzold/Katri Helena Lyck

Katri Helena Lyck,
Fachanwältin für Medizinrecht und Gründerin der Kanzlei Lyck+Pätzold. healthcare.recht

Die Kanzlei Lyck+Pätzold. healthcare.recht ist seit vielen Jahren volldigitalisiert. Ihre Mitarbeiter haben alle die Möglichkeit, remote zu arbeiten, da bereits 2015, aufgrund der **Affinität zur Digitalisierung**, begonnen wurde, die Arbeitsbedingungen umzustellen. Die Bad Homburger Kanzlei ist stetig daran interessiert, für ihre Mandanten Möglichkeiten zu schaffen, welche die Kommunikation mit Mitarbeitern, Dienstleistern und Patienten eklatant verändern und verbessern können.



Infos zur Person

u.a. beim Einkauf von Geräten, der vorbereitenden Buchhaltung, dem Rechnungs- und Liquiditätsmanagement und der Steuervorschau unterstützen. CURE verknüpft diese Prozesse mit intelligentem Banking – mit dem Ziel, Bürokratie abzubauen und so Verwaltungsaufwand und damit Kosten zu senken und das Leben der Heilberufler einfacher zu machen.

Spätestens bei der Aufnahme von Praxispartnern oder im Fall der Praxisveräußerung liegen dann alle Daten bereits geordnet vor und erleichtern uns, den Prozess zu betreuen und unsere Mandanten bestmöglich aufzuklären.

Wie nehmen Sie die Chancen der Digitalisierung im Gesundheitswesen wahr?

Die elektronische Krankenakte, das E-Rezept, die Messung von Gesundheitsdaten per App, die Kommunikation über Gesundheitsplattformen, die Video-Sprechstunde – das sind nur einige Beispiele für digitale Technologien, die derzeit die Gesundheitswirtschaft umkrepeln. Zu den großen Herausforderungen im Gesundheitswesen zählen der demografische Wandel und die Kostenexplosion. Die Digitalisierung kann dazu beitragen, diesen Herausforderungen entgegenzutreten. Dazu ist es wichtig, dass alle Beteiligten über die Möglichkeiten aufgeklärt werden, um so den größtmöglichen Nutzen aus der Digitalisierung zu ziehen. Diesen Prozess mitzugestalten, ist unserer Kanzlei ein großes Anliegen.



Lyck+Pätzold. healthcare.recht
[Infos zum Unternehmen]

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing B E M A + G O Z

DER Kommentar



Abrechnung? Ich will's wissen!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

**Jetzt 10 Tage kostenlos testen:
www.bema-go.de**

GRÜNDUNG



ABGABE

oder

Praxisbörse mit breitem Angebot



Hier geht es direkt zur Praxis- und Apothekenbörse der apoBank.

Mit rund 9.000 Inseraten ist die Praxis- und Apothekenbörse der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) zehn Jahre nach dem Start eine der größten Vermittlungsplattformen dieser Art bundesweit. Darunter befinden sich etwa 2.300 Einträge von Zahnärzten, davon gut 1.100 Gesuche, dem gegenüber stehen über 1.200 Angebote bereit.

Autorin: Anita Widera

„Unsere Zahlen zeigen, dass das Interesse an Niederlassung durchaus vorhanden ist“, erläutert Benjamin Lehnen, Leiter der Praxis- und Apothekenbörse bei der apoBank. „Trotzdem kann sich die Suche nach einem Nachfolger schwierig gestalten, denn die Vorstellungen von der eigenen Praxis decken sich häufig nicht mit den vorhandenen Angeboten.“ Gesucht werden vor allem Niederlassungen, die umsatzstark sind, in den Städten liegen und mehrere Behandlungsräume haben. Grundsätzlich gilt: Praxen, die wirtschaftlich schwächer dastehen, brauchen meist mehr Unterstützung bei der Suche nach einem Nachfolger. „Bei einer Praxis auf dem Land mit kleinen Umsätzen und Renovierungstau dürfte es deutlich schwieriger werden, einen Übernehmer zu finden“, sagt Lehnen.

Je detaillierter das Inserat, desto besser

Seit der Umstellung auf ein digitales Portal 2016 hat sich die Börse der apoBank besonders dynamisch entwickelt. Das Erfassen von Daten wurde immer einfacher, aber auch detaillierter, die Eingabekriterien wurden standardisiert. „So konnte gute Vergleichbarkeit gewährleistet werden und die Vermittlungen nahmen zu“, berichtet Lehnen, „denn je genauer die Beschreibung der Vorstellungen der Suchenden auf der einen Seite und die der zum Verkauf stehenden Praxis auf der anderen, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass es zu einem passenden ‚Matching‘ kommt.“ Neben dem umfangreichen Angebot seien laut dem Leiter der Praxisbörse intuitives Navigieren, aber auch das richtige Maß zwi-

schen Diskretion und Information wichtige Merkmale, die Kunden besonders schätzen. Obwohl der Vermittlungsprozess inzwischen ganz digital läuft, kann jederzeit ein Berater hinzugezogen werden, um bei der Übergabe zu unterstützen.

Gründung und Abgabe mit Experten

Da das Interesse an der digitalen Vermittlung in den letzten Jahren stetig gestiegen ist, wurde die Börse durch Dienstleistungen, wie die digitale Standortanalyse oder Praxiswertermittlung, ergänzt. Häufig zeigt sich jedoch, dass sowohl der Gründungs- als auch der Abgabeprozess langwierig und herausfordernd sein können. Wer auf seinem Weg erfahrene Experten an seiner Seite haben möchte, kann auf die individuelle Betreuung spezialisierter Praxisberater der apoBank zurückgreifen. Sie verfügen über entsprechendes Know-how, ein großes Netzwerk an nötigen Ansprechpartnern in steuerlichen und rechtlichen Fragen und können in allen beruflichen Lebensphasen unterstützen.

Quelle: apoBank

Was ist die Praxis wert?

Diese Frage ist zentral, wenn es um eine Praxisübergabe geht. Doch die Bandbreite der Übernahmepreise ist schon seit Jahren sehr groß, die Einflussfaktoren sehr vielfältig und die Wertermittlung immer komplexer. Deshalb hat die apoBank, bei der die Finanzierungen von ärztlichen Niederlassungen zum Kerngeschäft gehören, die Praxiswertanalyse für Zahn- und Humanmediziner weiterentwickelt.

Wertermittlung: komplex, aber hilfreich

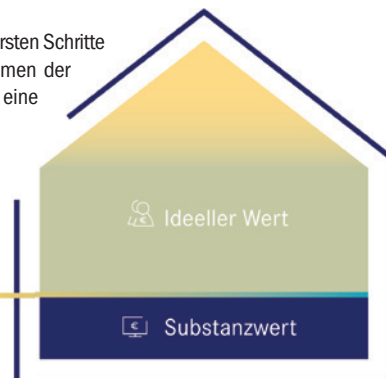
Der Wert einer ärztlichen oder zahnärztlichen Praxis setzt sich aus zwei Komponenten zusammen: Der Berechnung der materiellen Güter, wie Ausstattung der Räumlichkeiten oder vorhandene technische Geräte, und dem ideellen Vermögenswert. Letzterer ergibt sich aus der wirtschaftlichen Situation der Praxis und ist deutlich komplexer zu berechnen. Berücksichtigt werden neben praxisinternen Faktoren, wie dem Privatumsatz oder der Anzahl angestellter Ärzte, auch standortbezogene Gegebenheiten, wie die Bevölkerungsdichte, das Einwohner-Arzt-Verhältnis oder der Kaufkraftindex.

Um Existenzgründern und Abgebern Leitlinien für die ersten Schritte an die Hand zu geben, bietet die apoBank im Rahmen der Analyse zusätzlich konkrete Handlungsimpulse und eine individuelle Beratung durch interne Praxisexperten.

Interessenten können über ein Kontaktformular die Erstellung der Analyse beauftragen.



Hier geht's zur Wertanalyse



ANZEIGE

BESSER WISSEN!

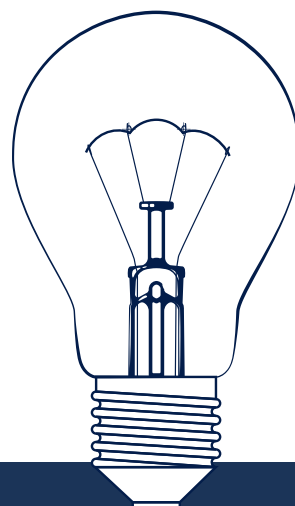
BEGRÜNDUNGEN AUF KNOPFDRUCK

ZAB
garantiert
präzise
werthaltig

Gut ist, wenn man weiß, wo man nachschauen kann. Besser ist, wenn man dabei auf die Erfahrung aus mehr als 25 Jahren und über 60.000 Versicherungskorrespondenzen zurückgreifen kann.

Die umfassende und ständig erweiterte Online-Begründungshilfe erleichtert Ihnen Ihre Verpflichtung zur näheren Erläuterung:

- schnelles Auffinden nach Gebührenpositionen
- hilfreiche Verschlagwortung der behandlungsbezogenen Ursachen
- sofortige Anwendung der fertigen Texte



Haben Sie die ständigen Nachbegründungen satt?
Dann informieren Sie sich hier:
wiki.zab-abrechnung.de

60.000-fach bewährt!

Modulares Factoring – tailor made für Ihre Praxis

© Health Carevo AG

Weniger Administrationsaufwand und damit mehr Zeit für qualitativ hochwertige Arbeit am Behandlungsstuhl: Das bedeutet die Zusammenarbeit mit der Health AG. Sie bietet Optimierungsstrategien und innovative Finanzprodukte für Zahnärzte. Wie das konkret aussieht und welche Trends dazu im Gesundheitswesen eine Rolle spielen, hat uns Gerd Adler, CCO der Health AG, im Interview verraten.

Autorin: Lilli Bernitzki

Unternehmens- erfolg durch Lean Management

Neben den innovativen Finanzprodukten bietet die Health AG auch Optimierungsstrategien an. Mit einer Verschlankung der Bürokratie, dem sogenannten Lean Management, hilft das Unternehmen dem Praxismanagement. In Zeiten knapper Ressourcen ist ein effizienter Mitteleinsatz essenziell – das Ziel eines jeden Unternehmens ist das langfristige Überleben im wirtschaftlichen Umfeld. Die Vermeidung von Verschwendung und die Steigerung von wertschöpfenden Prozessen sind nur zwei Beispiele, die den Einsatz von Lean-Management-Methoden auszeichnen. Vor drei Jahren konnte Gerd Adler diese Methoden dem Markt mit großem Erfolg vorstellen.

Herr Adler, wodurch kann das kundenorientierte Factoring der Health AG Praxisinhaber überzeugen?

Mit dem modularen Factoring stellen wir unseren Kunden einen Baukasten mit präzisen Finanzdienstleistungen zur Verfügung. Daraus treffen sie die passende Auswahl, mit der wir die Liquidität der Praxis sichern, die Administration vereinfachen und Risiken minimieren – denn wir tragen das Risiko eines Zahlungsausfalls. Darüber hinaus versteht sich die Health AG seit mittlerweile 17 Jahren als Sparringspartnerin und unterstützt die Praxen im engen Austausch. Wir fragen unsere Praxispartner: Wo seht ihr Entwicklungsbedarf und was wünscht ihr euch? Zahlreiche Innovationen der Health AG basieren auf diesem Prinzip und haben bereits zu etablierten Lösungen im Dentalmarkt geführt.

Welches Themenspektrum decken Ihre Produkte ab?

Mit unserem starken Gesellschafter und den verbundenen Schwestergesellschaften können wir alles rund um das Thema „Finanzierung“ abbilden. Eine One-Stop-Shop-Lösung für den gesamten Lebens-

Wir können damit über unsere Finanzdienstleistungen hinaus unsere Kunden beraten und zu ihrem Praxiserfolg beitragen. Die Health AG bietet mehr als Finanzdienstleistungen und wird so zu einem wertvollen Partner. Ein **360°-Service**, der den Zahnärzten schon am Behandlungsstuhl das sichere Gefühl gibt, mit unserem Factoring ihre **Liquidität** gesichert zu haben und durch das **Lean Management** ihre Zeit effizient einzusetzen.

(Gerd Adler)

zyklus einer Praxis. In Zeiten von Inflation und Preissteigerung ist außerdem „Die smarte Praxis“ als Hilfestellung ein überzeugendes Angebot, um die Effizienz der Praxis zu steigern. Von der Kostenüberprüfung bis zur Abrechnung von zahnärztlichen Leistungen können wir praktische Ratschläge liefern, um den gestiegenen Kosten durch ein intelligentes Praxismanagement zu begegnen.

Gibt es allgemeine Trends, welche Sie derzeit im Gesundheitswesen beobachten?

Wir beobachten einen sehr starken Trend zur Filialisierung, die sich in Kooperationen und Medizinischen Versorgungszentren niederschlägt. Das liegt unter anderem am Eintritt von Finanzinvestoren. Viele Praxen werden von Investorengruppen aufgekauft – das ist Fluch und Segen zugleich. Ein anderer und sehr begrüßenswerter Trend: Immer mehr Frauen arbeiten als Zahnärztinnen, dadurch entstehen neue Anstellungsmodelle. Denn junge Absolventinnen stellen sich nach wie vor häufig andere Fragen als ihre männlichen Kollegen – auch, was eine mögliche Familienplanung angeht. Und drittens ziehen durch die Digitalisierung neue Technologien in die Praxen ein, die Kommunikation mit den Patienten ändert sich – und deren Ansprüche. Alles ist transparenter, die aufgeklärten Patienten wollen genaue Erklärungen. Das ist ihr gutes Recht, führt aber auch zu einem höheren administrativen Aufwand und deutlich mehr Beratungsleistungen.

Health Coevo AG

Tel.: +49 40 524709-000 · www.healthag.de

Gerd Adler im Senat der Wirtschaft

Der Senat der Wirtschaft setzt sich aus Persönlichkeiten der Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft zusammen, die sich ihrer Verantwortung gegenüber Staat und Gesellschaft besonders bewusst sind. Gerd Adler wurde im September 2020 in den Senat berufen und trägt seitdem dazu bei, die gemeinwohlorientierten Ziele einer Nachhaltigkeit im Sinne der ökonomischen Marktwirtschaft praktisch umzusetzen.

Ich freue mich ganz besonders darüber, dass ich in den Senat berufen wurde. Es ist mir eine Ehre und ein Anliegen, in diesem hochkarätigen Netzwerk einen Beitrag zu leisten. Die ethischen Grundsätze der **Wertegemeinschaft** des Senats sind auch Grundlage und Leitlinie für das wirtschaftliche Handeln der Mitglieder des Senats. Dazu gehören **Fairness** und Partnerschaft im Wirtschaftsleben sowie die soziale Kompetenz von Unternehmern und Führungskräften. Diese Werte vertrete ich gegenüber meinen Mitarbeitern und Kunden, um für sie ein verlässlicher und fairer Geschäftspartner zu sein.

(Gerd Adler)



WARUM MACHEN SIE NOCH FAST ALLES SELBST?

Es geht auch anders!



LIEBER ÖFTER ENTSPANNT ZURÜCKLEHNEN!

Sie konzentrieren sich auf das, was Ihnen
wichtig ist – wir kümmern uns um den Rest!



Holen Sie sich Unterstützung vom Marktführer
in der zahnärztlichen Privatliquidation.

0711 99373-4993 | kontakt@dzt.de

DZR

Umsatzsteigerung: Mit digitalen Tools zum Erfolg

Damit der Umsatz steigt, muss rein wirtschaftlich gesehen mehr verkauft werden. Für die Zahnarztpraxis bedeutet es, entweder mehr Patienten zu führen oder wirtschaftlich attraktive Zusatzleistungen anzubieten. Schwierig wird dies für die meisten Praxen in der Umsetzung. Was fehlt, sind Zeit und Mitarbeitende, um den Mehraufwand zu stemmen. Die Lösung: Manuelle Aufwände reduzieren und Kapazitäten für profitablere Aufgaben schaffen. Digitale Tools und automatisierte Prozesse sind dabei unerlässliche Helfer.

Autorin: Janine Beuthner

Neupatientengewinnung: einfach und effektiv

Das wollen Patienten heute: gute Erreichbarkeit und schnell einen Termin. Bereits jetzt wird über Doctolib fast jeder dritte Termin online gebucht, und 50 Prozent aller Online-Terminbuchungen finden außerhalb der Praxissprechzeiten statt. 24/7 für Terminvereinbarungen verfügbar zu sein, ist ein enormer Wettbewerbsvorteil und dank Online-Terminmanagement ohne zusätzliche Personalressourcen möglich. Nutzen Sie freie Ressourcen, um Ihr Leistungsspektrum zu ergänzen. Gewinnen Sie (Neu-)Patienten für attraktive Vorsorge-, HKP- und Selbstzahlerleistungen und steigern Sie den Umsatz Ihrer Praxis. So amortisieren sich Investitionen in kurzer Zeit.

Ressourcen schaffen durch automatisierte Prozesse

Um die Effizienz zu steigern, müssen manuelle Arbeiten reduziert werden. Automatisierte Prozesse übernehmen diese Tätigkeiten und entlasten das Praxispersonal. Ein digitaler Praxiskalender beschleunigt die Planung und zeigt auf einen Blick

Kapazitäten und Ressourcenengpässe. Mit wenigen Klicks können Sie hier gegensteuern und sehen tagesaktuell die Auslastung Ihrer Praxis und des Fachpersonals. Mit einem Online-Terminmanagement sind sowohl die Buchung, z.B. von Kettenterminen wie die O1 in Kombination mit einer PZR, als auch das Verschieben oder Absagen von Terminen selbstständig durch Patienten möglich. Die digitale Warteliste kompensiert auch kurzfristige Terminabsagen ohne zusätzlichen personellen Aufwand. Automatische Terminerinnerungen und Recalls sind die ideale Gedächtnisstütze für Patienten. Durch die Erinnerung per E-Mail und SMS können Terminausfälle um bis zu 60 Prozent reduziert werden.

Die erfolgreiche Zahnarztpraxis

Sicherlich gibt es auch in Ihrer Zahnarztpraxis noch Potenziale, Workflows effizienter zu gestalten und Umsätze zu steigern? In dem kostenlosen Angebot „Die erfolgreiche Zahnarztpraxis“ haben wir elf Videos zusammengestellt, in denen Experten Stellschrauben für die erfolgreiche Zahnarztpraxis vorstellen.



Gern beraten wir Sie persönlich – jetzt unverbindlichen Termin vereinbaren unter:




doctolib.info/zwp-juni



Mehr Freiräume für Deine Ideen.



Wir machen Dienstleistungen, die Deinen Praxisalltag nachhaltig entlasten. Mehr digitale Freiheit, mehr Liquidität und mehr Zeit für Dich und Dein Team. Entdecke jetzt unsere Produktwelt und gestalte Deine gewonnenen Freiräume!

-  cloudbasierte Praxissoftware
-  digitaler Abrechnungsservice
-  digitales Factoring



Die Funktionen im Terminmanagement haben uns einfach überzeugt

In der Hildesheimer Gemeinschaftspraxis „Zahnmedizin im Zentrum“ praktiziert Zahnarzt und Mitinhaber Dr. Marc Wodsack mit einem Team aus Spezialisten. Für das digitale Terminmanagement verwendet die Praxis seit geraumer Zeit Anwendungen von Doctolib. Wie es zu dieser Zusammenarbeit kam – das und mehr verrät Dr. Wodsack im Kurzinterview.



Autorin: Lilli Bernitzki

Zufriedener Doctolib-Anwender:
Dr. Marc Wodsack
 (Zahnmedizin im Zentrum
 dr. marc wodsack · dr. peter salge
 Am Ratsbauhof, 31134 Hildesheim)

Herr Dr. Wodsack, wie sind Sie auf Doctolib gestoßen?

Unser Ziel ist es, durch digitale Prozesse unsere Abläufe in der Praxis zu verbessern. Wir haben uns deshalb schon längere Zeit mit dem Thema Online-Terminsystem beschäftigt. In diesem Zusammenhang waren die folgenden Fragen für uns wichtig: Erstens, wie kann ich in unserer wachsenden Praxis die zunehmenden telefonischen Anfragen am besten kanalisieren, damit die Belastung unseres Personals nicht ansteigt, und zweitens, wie kann ich unseren Patienten den höchstmöglichen Komfort und Service bieten, um einen Termin zu vereinbaren oder zu verwalten? Demnach wollten wir ein Termnsystem etablieren, das unser Team entlastet, sodass mehr Zeit für die Patientenbehandlung bleibt. Auf der Suche nach einem passenden Anbieter sind wir schließlich auf Doctolib gestoßen – die umfangreichen Funktionen im Terminmanagement haben uns einfach überzeugt.

Welche konkreten Vorteile ergeben sich aus der Nutzung?

Der größte Vorteil ist die Entlastung unserer Mitarbeitenden. Viele Termine werden selbstständig vom Patienten gebucht. Die Terminarten werden natürlich

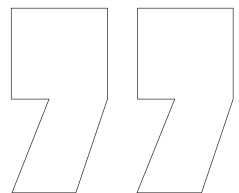
von uns vorgegeben. Eine wichtige Funktion ist dabei die automatische Terminabsage, wenn z.B. kurzfristig ein Behandler ausfällt und die Patienten kontaktiert werden müssen. Die Patienten bekommen dann sofort eine Nachricht und einen neuen Terminvorschlag. Durch die automatische Patientenerinnerung vor dem Termin haben wir zudem unsere „No-Show“-Rate deutlich reduzieren können. Ein weiterer sehr positiver Effekt: Menschen, die neu in die Stadt gezogen sind, suchen oftmals online nach einem neuen „Ärzt Netzwerk“ und finden über Doctolib komfortabler den Kontakt zu uns. Es ist dadurch für die Patienten viel leichter, den Erstkontakt aufzunehmen. Jeder kennt doch das Problem, in einer Telefonwarteschleife auszuharren. Wir möchten hier den Patienten die Möglichkeit geben, zu jeder Zeit einen Termin zu vereinbaren, umzubuchen oder abzusa-gen – das ist mit Doctolib möglich.

Wie einfach war es, das System in Ihre bestehenden Praxisabläufe zu integrieren und wie haben die Patienten auf das Serviceangebot reagiert?

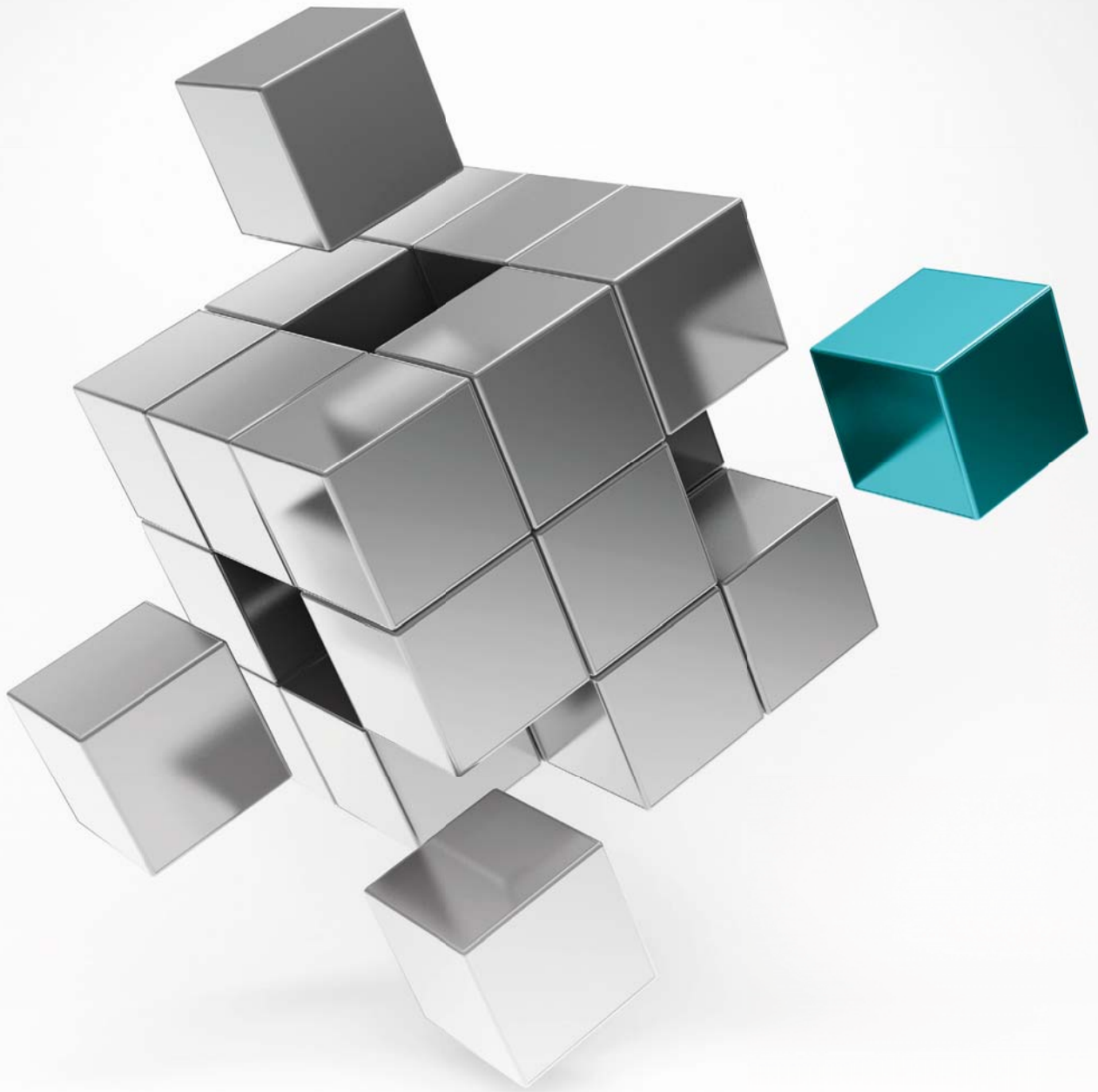
Bei unserer Praxisstruktur, die insgesamt 17 Behandler einschließt, war es ehrlicherweise nicht ganz einfach. Das Termnsystem ist schließlich das Herzstück

der Praxis und eine Umstellung ist auch immer eine Herausforderung. Das Wichtigste war, in diesem Prozess von Anfang an die Kollegen, die tagtäglich damit arbeiten, mitzunehmen und von den Vorzügen zu überzeugen. Außerdem war die Unterstützung des Teams von Doctolib eine große Hilfe, das hat gut funktioniert. Auch der überwiegende Teil unserer Patienten war sehr aufgeschlossen und hat die Vorteile sofort erkannt. Wer den digitalen Weg nicht mit uns gehen möchte, kann uns natürlich nach wie vor telefonisch erreichen.

Infos zum Unternehmen



Doctolib GmbH · www.doctolib.info



MODULARES FACTORING MIT UNS ZUM ERFOLG

Die Lösung für die Herausforderungen in Ihrer Praxis: Unser modulares Factoring nach Maß. Steigern Sie Ihren Umsatz, senken Sie Ihren Organisationsaufwand und Ihr finanzielles Risiko.

Entspannte Praxis: Abrechnung outsourcen, Personal entlasten

Alle sprechen darüber, doch eine Blaupause für das Problem unserer Zeit gibt es nicht: Der zunehmende Fachkräftemangel betrifft immer mehr Zahnarztpraxen. Neben möglichen Lösungsansätzen, wie einer modernen Arbeitsausstattung, attraktiven Gehältern und flexiblen Arbeitszeitmodellen, ist das Thema Outsourcing eine wichtige Stellschraube. Der folgende Beitrag verdeutlicht die Hebelwirkung, die der Externalisierung der zahnärztlichen Abrechnung zugeschrieben werden kann.

Autor: ARZ.dent GmbH

Durch Entlastung lässt sich Überforderung vermeiden. Gibt es einen personalbedingten Mangel, stehen alle Teammitglieder unter erhöhtem Druck. Sie müssen nicht nur ihre eigenen Aufgaben bewältigen, sondern auch die entstandene Lücke füllen. Diese Situation kann zu einer Negativspirale führen. Die Mitarbeiter werden aufgrund der hohen Arbeitsbelastung und des Zeitdrucks zunehmend frustriert, was sich negativ auf ihre Motivation und Leistung auswirkt. Die Qualität der Arbeit kann darunter leiden, was wiederum Auswirkungen auf die Patientenversorgung hat. In dieser Situation entlastet das Outsourcing der zahnärztlichen Abrechnung die Mitarbeiter aktiv. Wenn spezialisierte Dienstleister wie teamworx die Verantwortung für die Abrechnung übernehmen, können die internen Mitarbeitenden sich wieder auf ihre Kernkompetenzen und die Patientenbetreuung konzentrieren. Die Arbeitslast wird nachhaltig reduziert.

Mehr Generalisten im eigenen Team

Um die Arbeitslast ausgewogen auch in kleineren Teams optimal verteilen zu können, ist es von Vorteil, auf Generalisten zu setzen. Dieser Ansatz bedeutet nicht „Alle machen alles“, sondern vielmehr, dass alle





© New Africa – stock.adobe.com

Entlastung schaffen – Zufriedenheit steigern

Outsourcing kann helfen, Überforderung und Frustration von Mitarbeitenden zu reduzieren. Durch die Entlastung bei der zahnärztlichen Abrechnung werden Freiräume geschaffen. Dies führt zu einer besseren Arbeitsatmosphäre, erhöhter Zufriedenheit und letztendlich zu einer verbesserten Patientenversorgung in der Zahnarztpraxis.

über ein sehr breites Wissen und viele Kompetenzen verfügen. So bleibt man als Team agil und kann schnell auf Veränderungen reagieren. Das Vertiefen von Fähigkeiten benötigt viel Zeit und kostet Geld. Der schnelle Zugriff auf hoch qualifizierte Abrechnungsspezialisten ist ein entscheidender Pluspunkt bei der Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister. Diese Experten sind immer auf dem neuesten Stand der gesetzlichen Bestimmungen und Abrechnungsmodalitäten. Sie optimieren die Dokumentation und helfen, mögliche Fehler zu erkennen und zu beheben, wodurch die Effizienz der Abrechnung enorm gesteigert wird. Zudem sind sie in der Lage, Potenziale in der zahnärztlichen Abrechnung zu erkennen und aufzuzeigen. Durch ihre umfassende Erfahrung und ihr Fachwissen dienen sie als Ideengeber für Praxisoptimierungen.

Die eigenen Ressourcen optimal nutzen

Unsere komplexer werdende Arbeitswelt gepaart mit dem zunehmenden Fachkräftemangel zwingt uns dazu, unsere Ressourcen mit Bedacht einzusetzen. Eine teure Fachkraft im eigenen Team ist jeden Tag auch mit anderen Aufgaben beschäftigt und wird im täglichen Praxistrubel oft gestört. So entstehen Fehler und es reduziert die effiziente Nutzung der Arbeitszeit. Die externen Abrechnungskräfte von teemworx arbeiten hingegen außerhalb des Betriebes hoch konzentriert und frei von Störungen. Wird die Bearbeitung beispielsweise durch einen Anruf gestört, stoppt auch die Tätigkeit und die Berechnung für den Kunden. So wird die Ressource Arbeitszeit mit der maximalen Effizienz für die jeweilige Praxis auf-

gewendet. Auch bei dem Thema Honorarausfall durch Urlaub, Krankheit oder Schwangerschaft kann man mit einem Dienstleister entspannt sein. Die durchgehende Leistungserbringung ist darüber sichergestellt.

teemworx ist der digitale Abrechnungsservice der ARZ.dent GmbH. Als langjähriger Dienstleister für Zahnarztpraxen hat es sich das Unternehmen zur Aufgabe gemacht, digitale Lösungen gepaart mit gutem Support zu schaffen. teemworx bietet seinen Kunden einen externen Abrechnungsservice, der schnell, flexibel und modular buchbar ist.

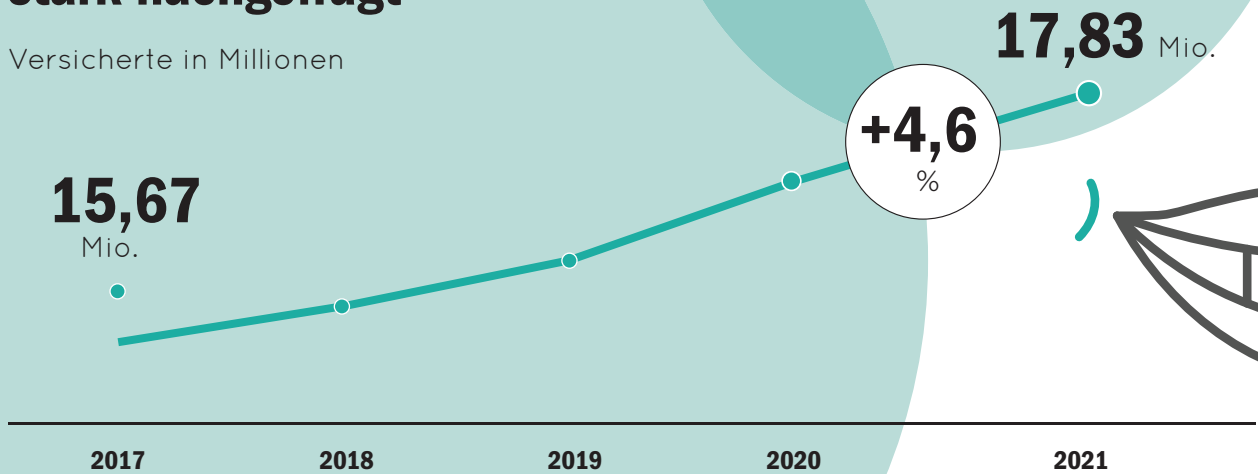
ARZ.dent GmbH • Tel.: +49 40 248220-000 • www.teemworx.de



**Jetzt Abrechnungs-
beratung per Videocall
buchen!**

Private Zahnzusatztarife stark nachgefragt

Versicherte in Millionen



Quelle: PKV-Verband (2022)

Gewinnbringende Praxiskonzepte zu **Zeiten der Budgetierung**

Das Mundgesundheitsprogramm in der Zahnarztpraxis hat weitaus mehr zu bieten als die professionelle Zahnreinigung und die im Rahmen des einheitlichen Bewertungsmaßstabes für zahnärztliche Leistungen (BEMA) festgelegte Individualprophylaxe. Es bestehen umfangreiche Tools, die Praxen und Patienten gleichermaßen nutzen sollten, um die Mundgesundheit und Praxiswirtschaftlichkeit auf Kurs zu halten. Ein Treiber in diesem Kontext sind Zahnzusatzversicherungen, die Patienten in ihrer Eigenvorsorge und somit auch die Praxisrentabilität unterstützen.

Autorin: *Stefanie Kurzschenkel*

Infos zur Autorin



Zu diesen umfangreichen Maßnahmen, die Praxen ihren Patienten anbieten sollten, gehören die Kleinkindsprechstunde mit den vor wenigen Jahren eingeführten Frühuntersuchungen, Programme zur Vorbereitung der PAR-Maßnahmen inklusive der Professionell Mechanischen Plaquerreduktion (PMPR), die unterstützende Parodontitistherapie (UPT) in der lebenslangen Nachsorge sowie auch die unterstützende Implantattherapie (UIT).

Prophylaxe ist Teamarbeit

Für die Umsetzung dieser Maßnahmen sind ein motiviertes Team mit hoher Fachkompetenz, ein durchdachtes Konzept und eine strukturierte Organisation gefragt. Wer macht was, wann und wie? Inhouse-Schulungen in Form eines Praxis-Workshops können hilfreich sein, eine ganz konkrete Umsetzung zu konzipieren und durch eine externe Fachkraft begleiten und unterstützen zu lassen. Auch Teamschulungen zum Thema PAR-Konzept

sind sinnvoll, um die Novellierungen zu berücksichtigen: Angefangen mit den Ende 2020 veröffentlichten S3-Leitlinien zur Behandlung der Parodontitis Stadium I – III gab es nun einen roten Faden für eine evidenzbasierte Umsetzung im PAR-Konzept. Am 1. Juli 2021 wurden die Leistungen der PAR-Therapie der gesetzlichen Krankenversicherung und deren Durchführung auf den wissenschaftlichen Stand gebracht und neue BEMA-Richtlinien traten in Kraft. Dadurch gab es einige Veränderungen in der Durchführung der Parodontitistherapie, Organisation sowie der Abrechnung und die bestehenden PAR-Konzepte mussten entsprechend der neuen Regularien modifiziert werden.

Trend zur Eigenvorsorge

Längst wurden nicht alle Leistungen in dem BEMA definiert und es bestehen für eine qualitativ hochwertige Therapieversorgung nach wie vor Privatleistungen, welche der Patient aus seinen persönlichen Mitteln entrichtet. Des Weiteren soll nach dem Zweijahresprogramm die Nachsorge weitergehen, denn schließlich sprechen wir bei einer Parodontitis von einer chronischen Entzündungserkrankung, die einer lebenslangen Nachsorge bedarf. Somit ist es nicht verwunderlich, dass private Zahnzusatzversicherungen stark nachgefragt werden. Allein in 2021 ist die Zahl bei Zahnzusatzversicherungen um 787.000 Versicherte gestiegen. Das ist ein erkennbares Plus von 4,62 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Trend zur Eigenvorsorge schützt vor hohem Eigenanteil. Zahntarife sind aktuell die populärsten privaten Zusatzversicherungen. Gesetzlich Versicherte können mit ihnen die begrenzten Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung aufstocken.

Mit der Verabschiedung des GKV-Finanzstabilisierungsgesetzes (GKV-FinStG) im Oktober 2022 ist es zur Wiedereinführung der Budgetierung gekommen. Damit müssen Praxen erneut bezüglich der Durchführung von gesetzlichen Kassenleistungen umdenken und benötigen eine Strategie, um ihre wirtschaftliche Lage nicht zu gefährden. Zahnzusatzversicherungen können hier eine gute Lösung darstellen: sie sind nützlich für Patienten und sinnvoll für die Praxisleistungserbringung aus dem BEMA in die GOZ. Am Beispiel der PAR-Leistungen wird dies besonders deutlich. Es wird in der Praxis sehr viel genauer geschaut, ob eine PAR-Behandlung tatsächlich im Rahmen einer Kassentherapie durchgeführt und damit das Maß des medizinisch Notwendigen nicht überschritten wird. Denn schließlich unterliegt die Zahnärzteschaft dem Wirtschaftlichkeitsgedanken und die gesetzlichen Kassenleistungen gehen nicht über eine ausreichende, zweckmäßige und wirtschaftliche Behandlung hinaus. Der Zahnarzt hat also auf eine zweckmäßige Verwendung der von der Gemeinschaft aufgebrauchten Mittel der Krankenversicherung zu achten.

Professionelle Umsatzberatung

Die privadent GmbH bietet mit ihren Spezialkonzepten bundesweit die passende Unterstützung zur Umsatzsteigerung in den Bereichen Prophylaxe und PA-Behandlung – trotz Budgetierung. Gleichzeitig ermöglicht sie so die finanzielle Entlastung auf Patientenseite. Als unabhängiger Versicherungsmakler wird individuell die passende Lösung für jede Befundsituation erarbeitet und Patienten so die individuell beste Absicherung ermöglicht. Alle Infos unter: www.zahn-direkt.de, service@privadent.de oder [Tel.: +49 8121 7609500](tel:+4981217609500).

Leistungsgerechte Honorare durchsetzen

Da allerdings selbst in der GOZ die Honorare für Leistungen in der PAR-Therapie nicht dem wissenschaftlichen Stand entsprechen, haben sich Vertreter der Beihilfe und der Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV) Ende 2022 zusammengesetzt, um gemeinsam eine neue Abrechnungsbasis für Leistungen der Parodontologie auf dem aktuellen Stand der Zahnmedizin zu entwickeln. Somit ist die moderne Parodontologie in der GOZ abgebildet und zeigt nun auch leistungsgerechte Honorare auf. Doch nicht nur eine qualitativ hochwertige Behandlung gehört zu einer professionellen Durchführung der PAR-Richtlinien, auch die Organisation und Abrechnung der Leistungen tragen ganz wesentlich zum Praxiserfolg bei. Dabei sind Beratungskompetenzen für eine patienten- und nutzenorientierte Kommunikation nötig, um Therapiemöglichkeiten an den Patienten zu übermitteln und klar darzulegen. Neue Strategien im Prophylaxemanagement, in Kommunikationstechniken wie der motivierenden Gesprächsführung und in Intervention von Risikofaktoren, Risikobeurteilung und Recall-Einstufungen können für das gesamte Team in Vor-Ort-Schulungen hilfreich sein, um Patienten langfristig zu binden, finanziell abzusichern und vom Nutzen der Nachsorge und einer gesunden Lebensführung zu überzeugen.

privadent GmbH • www.privadent.de

#reingehört

Zum Thema: Unzulässige Abrechnungspraxis in der Zahnmedizin

präsentiert von **ZWP ONLINE**



Mögliches Fehlverhalten im Gesundheitswesen ist gewiss kein Sonnenschein-Thema. Doch gerade diese Thematik braucht Transparenz und Aufklärung, um die sich **Prof. Dr. Heiko Burchert** von der Hochschule Bielefeld seit geraumer Zeit bemüht. Grund für uns, mit dem Dozenten für die Fachbereiche Wirtschaft und Gesundheit in einer neuen Folge unserer Audio-Reihe *reingehört* zu sprechen – zu seinem Aufklärungsanliegen in Bezug auf unzulässiges zahnärztliches Abrechnungsverhalten und seinen bisherigen Erkenntnissen dazu. Gleichzeitig ruft Prof. Dr. Heiko Burchert die ZWP-Leser zu einer Onlinebefragung auf. Ziel ist es dabei, zu erfahren, ob das Thema Bekämpfung von Fehlverhalten im Gesundheitswesen bereits am Arbeitsplatz von Praxismitarbeitern angekommen ist, und falls ja, welches Ausmaß mögliche Praktiken aktuell annehmen. Teilnehmende können durch die Beantwortung von 13 einfachen Fragen völlig anonym und ohne jedwede Namensnennung eines Arbeitgebers dabei helfen, wertvolle Informationen zur Abrechnungsbetrugspraxis zusammenzutragen. Prof. Burchert und sein Team bedanken sich im Vorfeld für die Teilnahme an der Befragung.



Hier geht es zur *reingehört*-Folge mit Prof. Dr. Burchert

Machen Sie mit!
Ihre Erfahrung ist gefragt!



Hier geht es zur Onlinebefragung

Factoring:

Für jede Praxis relevant



Manuela Kretschmer, Niederlassungsleitung und IT-Support bei der ZAB.

Factoring ist aus dem Gesundheitswesen nicht mehr wegzudenken. Inzwischen nutzen immer mehr Praxisbetreiber diese (Finanz-)Dienstleistung. Den Ausschlag für eine gute Partnerschaft geben die ganzheitliche Dienstleistung und nachhaltige Entlastung in der Praxisverwaltung. Hierzu gehören 100 Prozent Ausfallschutz und Vorfinanzierung, eine flexible Auszahlung sowie eine transparente, faire Gebührengestaltung. Die Gewährung niederschwelliger Teilzahlungsmöglichkeiten und unbürokratische Zahlungszielverlängerungen rücken die aktuellen Bedürfnisse der Patienten weiter in den Fokus. Zudem bildet die Regulierung strittiger bzw. gekürzter Kostenerstattungen einen weiteren Schwerpunktbereich. Die ZAB Abrechnungsgesellschaft mbH ist ein spezialisiertes Dienstleistungsunternehmen in der Zahnmedizin, der Oralchirurgie, der Kieferorthopädie sowie der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie. Das Leistungsangebot umfasst die Bereiche Abrechnungserstellung, Controlling, Patientenfinanzierung und Factoring.

ZAB Abrechnungsgesellschaft mbH

Tel.: +49 7531 819983-0 • www.zab-abrechnung.de

Kostenfreie Sparanalyse

für den Materialeinkauf

Die Ausgaben im Gesundheitswesen steigen stetig an: Neben Energie- und Personalkosten macht die Inflation auch vor den Preisen der Dentalprodukte keinen Halt. Rund 10 Prozent der jährlichen Gesamtausgaben einer Praxis resultieren aus Materialbestellungen, daher lohnt es sich, hier genauer hinzuschauen. Die Preisvergleichs- und Bestellplattform AERA-Online bietet ab sofort eine kostenlose Sparanalyse rund um den Materialeinkauf an. Durch den cleveren Preisvergleich können Praxen von Einsparpotenzialen von bis zu 50 Prozent profitieren und so bares Geld sparen. Auch Fehlerkosten und Administrationsaufwand reduzieren sich dank des digitalen Workflows deutlich. Und so einfach geht es: Die letzten Materialrechnungen (mindestens 10 Positionen umfassend) fotografieren und mit dem Stichwort „Einsparpotenzial“ per E-Mail oder bequem über WhatsApp an AERA-Online senden. Die Materialbeschaffungsprofis prüfen dann, was die gleiche Bestellung über die Plattform gekostet hätte. Innerhalb von zwei Tagen bekommt jeder Einsender eine detaillierte und preisoptimierte Aufstellung zurück und erfährt schwarz auf weiß, wie hoch die Ersparnisse über AERA-Online sein können.



Bis zu 50% weniger Materialkosten.

Jetzt Einsparpotenziale entdecken!



AERA-Online
Tel.: +49 7042 3702-22
www.aera-online.de



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

Privatpatient beim Zahnarzt – ohne Wartezeit – ohne Gesundheitsfragen



Professionelle Zahnreinigung

100% Kostenübernahme OHNE Begrenzung in Häufigkeit und Rechnungshöhe garantiert!

Das sogar bis zu den Höchstsätzen der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ 3,5 fach).



250 € Bleaching-Bonus

Davon direkt 100 € in den ersten beiden Versicherungsjahren.
Dann 250 € alle 2 Versicherungsjahre.



Inklusive 100% Kostenübernahme

außer bei Vertragsabschluss bereits angestander Behandlungen

Kunststofffüllungen
Wurzelbehandlungen
Parodontosebehandlungen
Knirscherschienen

sogar bis
GOZ 5,0 fach
inklusive FAL
(Funktions-
analyse)

Persönliche Beratung:
08121 / 76 09 500
service@privadent.de

EIN SERVICE
DER PRIVADENT GMBH



JETZT KOSTENFREI PATIENTEN-FLYER BESTELLEN



www.zahn-direkt.de



EIN SERVICE
DER PRIVADENT GMBH

SOFORT 100% Kostenübernahme

- ✓ alle Zahnreinigungen
- ✓ inkl. Zahnfüllungen
- ✓ 250 € Bleaching-Bonus
alle 2 Versicherungsjahre

nur 15,80 € / Monat
für alle ab 21 Jahren

Online
abschließen
www.zahn-direkt.de

WWW.ZAHN-DIREKT.DE

Digitale Unterstützung

im Praxisalltag

Mit den CGM Apps für Zahnärzte erleichtern die Softwareexperten sowohl Praxisteams als auch Patienten den Alltag bzw. den Besuch in der Zahnarztpraxis. So kann der Patient mit der CGM Z1.PRO-Anamnese-App den Anamnesebogen vor Ort im Wartezimmer digital ausfüllen und diesen direkt digital unterschreiben. Die Übertragung der Daten in den Patientenstamm der Software erfolgt automatisch. Das Praxisteam legt den Anamnesebogen zum Patienten im CGM PRAXISARCHIV oder in der Dokumentenhistorie im PDF-Format ab – auch die Dokumentation der Ablage in der Karteikarte ist möglich. Für die tägliche Patientenberatung und Aufklärung bietet die CGM 3D-PB.PRO-App eine ideale Unterstützung. Dank dreidimensionaler Visualisierung von Bild- und Textmaterial auf dem iPad ermöglicht der 3D-Patientenberater dem Patienten ein besseres Verständnis. Erklärungstexte zu den Bildern oder individuelle Notizen werden in die digitale Beratungsmappe aufgenommen und können später auch zu Hause digital gesichtet werden.



CGM Dentalsysteme GmbH

Tel.: +49 261 8000-1900 • www.cgm-dentalsysteme.de

[Infos zum Unternehmen](#)



Impressum

Verlagsanschrift

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
www.oemus.com

Chefredaktion

Katja Kupfer
Tel.: +49 341 48474-327
kupfer@oemus-media.de

Redaktionsleitung

Marlene Hartinger
Tel.: +49 341 48474-133
m.hartinger@oemus-media.de

Redaktion

Lilli Bernitzki
Tel.: +49 341 48474-209
l.bernitzki@oemus-media.de

Kerstin Oesterreich
Tel.: +49 341 48474-145
k.oesterreich@oemus-media.de

Anzeigenleitung

Stefan Thieme
Tel.: +49 341 48474-224
s.thieme@oemus-media.de

Grafik/Satz

Josephine Ritter
Tel.: +49 341 48474-144
j.ritter@oemus-media.de

Art Direction

Alexander Jahn
Tel.: +49 341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

Herstellungsleitung

Gernot Meyer
Tel.: +49 341 48474-520
meyer@oemus-media.de

Druck

Dierichs Druck+Media
GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers): Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

52. INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI

IMPLANTOLOGIE IM TEAM

IMPLANTOLOGIE IST TEAM

6. /7. OKTOBER 2023
GRAND ELYSÉE HOTEL HAMBURG

ABRECHNUNGSLOUNGE

Aufgrund der guten Resonanz in den vergangenen Jahren wird auch beim diesjährigen 52. Internationalen Jahreskongress der DGZI die Abrechnungslounge als fester Bestandteil in das Programm integriert und bietet so zusätzliche Informationsmöglichkeiten rund um das Thema Finanzdienstleistungen.

FREITAG, 6. OKTOBER 2023



11.20 – 11.40 Uhr
**Honorarpotenzial steigern – Umsatzhebel
in der Zahnarztpraxis**
Melanie Langmaack/DE

solutio

14.30 – 14.50 Uhr
Muss Zahnmedizin wirtschaftlich denken?
Anne Thalinger/DE
Fabian Jain/DE

**HIER
ANMELDEN**

www.dgzi-jahreskongress.de





Damit **Perspektiven** zu **Erfolgen** werden.

Mit Branchenwissen, Erfahrung und Engagement.
Ihr strategischer Partner im Gesundheitswesen.

➤ Alle Infos auf
apobank.de/firmenkunden

 apoBank

Bank der Gesundheit