

Finanzen & Abrechnung I
Basis des Praxiserfolges

6.25

**Mach Dein Ding,
wir machen
den Rest.**



Smarte
All-in-One-Software



Digitaler
Abrechnungsdienst



Digitales Factoring
zum best price



teamworx

teamer
www.dentalteem.de

teamfactor

Termin verpasst?



DAISY Frühjahrs-Seminar Jetzt als Streaming-Video!

- ✓ Neues aus Gesetzgebung / Politik / Abrechnungswissen
- ✓ Mehr-Honorar bei der Abrechnung konservierender Leistungen
- ✓ Sprechende OralMedizin und angemessene Honorare
- ✓ Nicht „drauflegen“ bei Endo, Stiftaufbauten und direkten Rekonstruktionen
- ✓ Achtung Einzelzahnkrone: Hoher Aufwand und wenig Gewinn?
- ✓ Die verschenkten Chairside-Leistungen bei ZE-Reparaturen
- ✓ **Inklusive der 90seitigen Seminarmappe!**



GLEICH BUCHEN auf **daisy.de** oder über den QR-Code

& Abrechnung | Basis des
Praxiserfolges

So sollte es sein:
**Zeitgemäße Leistungserbringung
bei zeitgemäßer Vergütung**



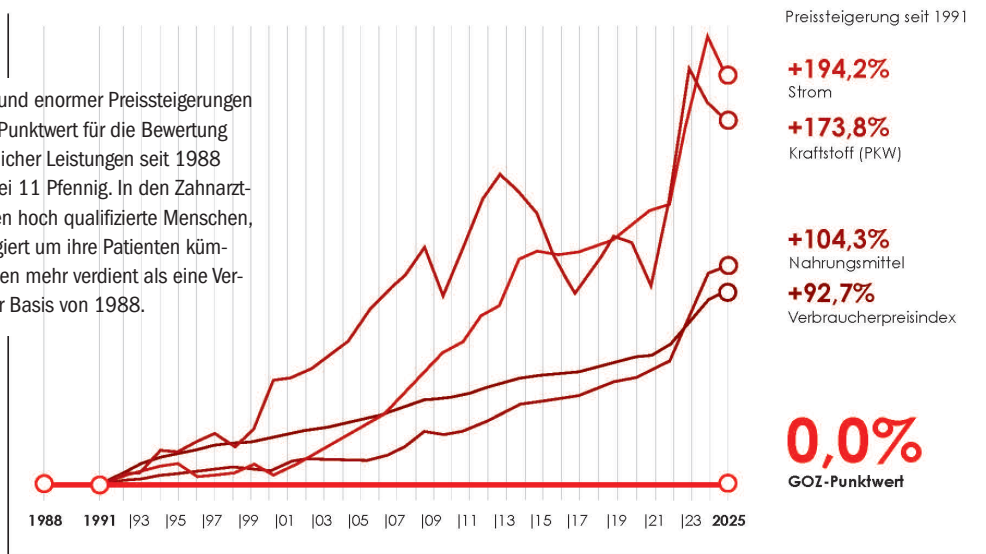
Geld wächst nicht auf Bäumen – und es fällt erst recht nicht wie Herbstblätter vor unsere Füße. Diese altbekannte Weisheit aus dem Erziehungskanon von Eltern Shopping-affiner Teenager lässt sich auch auf den GOZ-Punktwert übertragen. Denn während Ausgaben in der Zahnarztpraxis – wie überall – stetig steigen, bleibt der Punktwert seit 1988 unverändert bei 11 Pfennig, was heute 5,62421 Cent pro Punkt entspricht. Man könnte meinen, manche gehen doch davon aus, dass dem zahnärztlichen Berufsstand das Geld zufließt und so mögliche Defizite gestopft werden. Dass man diesen veralteten Punktwert auch als eine fehlende Wertschätzung vonseiten des Gesetzgebers auslegen kann, sei hier nur am Rande erwähnt. Fest steht: Der Zahnarzt als Unternehmer muss unternehmerisch fit sein und mindestens das betriebswirtschaftliche Einmal-eins kennen und können, um die Gesamtheit einer Praxis erfolgreich zu führen. Das vorliegende Heft soll als kleiner Impulsgeber für eine finanziell tragfähige und langfristig erfolgreiche Praxisführung dienen.

© anon – stock.adobe.com

GOZ: Und jährlich grüßt ... der gleiche Wert

Seit 1988 keine Anpassung des GOZ-Punktwerts Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ)

Trotz Inflation und enormer Preissteigerungen liegt der GOZ-Punktwert für die Bewertung privat Zahnärztlicher Leistungen seit 1988 unverändert bei 11 Pfennig. In den Zahnarztpraxen arbeiten hoch qualifizierte Menschen, die sich engagiert um ihre Patienten kümmern. Sie haben mehr verdient als eine Vergütung auf der Basis von 1988.



Wie heißt es doch so schön: Veränderung ist die einzige Konstante im Leben. So wahr dieser Ausspruch ist, so sehr trifft er NICHT auf den GOZ-Punktwert zu. Denn dieser ist – gefühlt und faktisch – seit forever unverändert geblieben. Dabei bemüht sich die Bundeszahnärztekammer schon seit Langem um eine Novellierung.

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Frau Dr. Ermler, die Infografik „GOZ-Kostenindex“ zeigt, dass der GOZ-Punktwert seit 1988 unverändert ist, während sich der Preisindex für die Lebenshaltung privater Haushalte um etwa 80 Prozent erhöht hat. Wie bewertet die BZÄK diese Diskrepanz in Bezug auf die wirtschaftliche Situation zahnärztlicher Praxen?

Wir sehen es als erhebliches Problem, dass die Kosten für den Praxisbetrieb immens gestiegen sind, während die Vergütung nicht entsprechend angepasst wurde. Den Patienten muss einerseits eine zahnärztliche Behandlung gemäß aktuell gültigem zahnmedizinischem Standard geboten werden – auch das ist mit dieser veralteten GOZ kaum möglich.



Dr. Romy Ermler

„Eine insolvente, geschlossene Praxis nützt niemandem.“

© BZÄK/Lopata

Die **BZÄK erwartet** von der neuen Regierung und dem neuen Bundesgesundheitsministerium, **dass sie ihrem gesetzlichen Auftrag nachkommen** und die GOZ endlich an die wirtschaftliche Entwicklung anpassen.

Zudem ist die zahnärztliche Praxis genau wie jedes andere Dienstleistungsunternehmen auch wirtschaftlichen Zwängen unterworfen. Eine insolvente, geschlossene Praxis nützt niemandem.

Welche konkreten Schritte unternimmt die BZÄK, um eine Anpassung des GOZ-Punktwerts einzufordern, und was erwarten Sie in dieser Hinsicht von der neuen Regierung?

Die BZÄK fordert seit Jahren, sogar Jahrzehnten inzwischen, vom Bundesgesundheitsministerium eine Anpassung des GOZ-Punktwerts. Sie argumentierte und argumentiert in politischen Gesprächen, mit Pressearbeit, mit Kampagnen, bei Reden und Auftritten, über Newsletter und Pressemitteilungen etc. etc. Auf diesem Ohr war jeder Gesundheitsminister der letzten Jahre jedoch taub.

In den Gebührenordnungen vergleichbarer freier Berufe, zuletzt bei den Tierärzten und den Rechtsanwälten, sind regelmäßig alle paar Jahre Anpassungen erfolgt. Auch die Diäten der Bundestagsabgeordneten werden jährlich an die allgemeine Lohn- und Preisentwicklung angepasst.

Die BZÄK fordert, dass das Bundesgesundheitsministerium ebenso der Regel entsprechend arbeitet und die GOZ nicht als Gebührenordnung zweiter Klasse behandelt. Durch die Beamten in der Beihilfe hat das BMG jedoch keinerlei Interesse an einer Novelle der GOZ. Aber: Es ist sein gesetzlicher Auftrag!

Die BZÄK erwartet von der neuen Regierung und dem neuen Bundesgesundheitsministerium, dass sie ihrem gesetzlichen Auftrag nachkommen und die GOZ endlich an die wirtschaftliche Entwicklung anpassen.

Was bedeutet der stagnierende Punktwert für das Unternehmen Zahnarztpraxis?

Selbstverständlich belastet er alle, insbesondere aber junge Zahnärztinnen und Zahnärzte, die mit hohen Betriebskosten, teureren Neumietverträgen und in der Regel frisch aufgenommenen Darlehen starten – und einer veralteten Gebührenordnung konfrontiert sind. Langfristig könnte dies die Versorgungssicherheit gefährden, da es immer schwieriger wird, Praxen wirtschaftlich zu betreiben.

Welches Ziel verfolgen Sie mit der Platzierung der Infografik auf Ihrer Startseite?

Die Infografik „GOZ-Kostenindex“ wird von der BZÄK genutzt, um die wirtschaftliche Entwertung des GOZ-Punktwerts seit 1988 plakativ darzustellen. Anhand der Kurven sieht man auf einen Blick die Spreizung – und die Absurdität. Diese visuelle Darstellung dient dazu, die Notwendigkeit einer Anpassung der GOZ zu verdeutlichen und die Öffentlichkeit und vor allem die Politik auf die Dringlichkeit des Themas aufmerksam zu machen.

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing

B E M A + G O Z



DER Kommentar




Abrechnung?

Ich will's wissen!

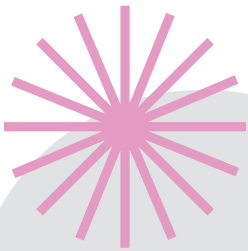
Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

Jetzt 10 Tage kostenlos testen:

www.bema-goz.de

So bleiben Sie finanziell fit!

Ein Beitrag von Thomas Jans



Ausgangslage 2025

- GOZ-Punktwert weiter 0,056 Euro – inflationsbereinigt nur noch rund 32 Prozent der Kaufkraft von 1988.
- GKV-Budgetierung (§ 85 SGB V) limitiert Leistungswachstum; reine Kassenpraxen müssen schnell viele Patienten durchschleusen, um rentabel zu bleiben.
- Fachkräftemangel erhöht die Personalkosten zusätzlich zum „üblichen“ Gehaltsanstieg



Ergebnis: Wer sein Einkommen halten will, braucht eine Strategie.

Personal-, Material-, Energie- und Mietkosten steigen Jahr für Jahr. Mit einer vorausschauenden Finanzstrategie können Praxen trotzdem rentabel bleiben. Der folgende Beitrag stellt fünf Handlungsempfehlungen vor, um die Liquidität der Praxis zu sichern und dauerhaft profitabel zu bleiben. Die fünf Schritte umfassen strategische Ausrichtung, Mindestumsatz und Liquiditätsmanagement, betriebswirtschaftliche Finanzplanung, steueroptimierte Finanzierungsstruktur und Controlling mit klaren Frühwarnkennzahlen.

Praxisstrategie

Um die Praxis strategisch ausrichten zu können, sind die folgenden Fragen essenziell: Welche Patienten (wer), wollen Sie mit welchen Behandlungen (was), mit welchen Arbeitsabläufen und Servicekonzepten (wie) behandeln und welches Ziel (warum) soll damit erreicht werden? Welche Mitarbeitende und Geräte brauchen Sie, um dieses Ziel zu erreichen?

Stufe 01

Stufe 02

Liquiditätsfundament legen

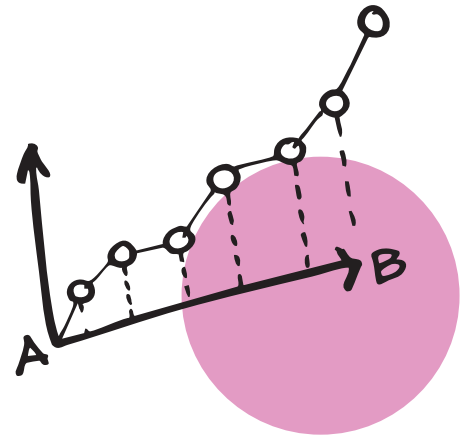
Starten Sie mit einer Mindestumsatzkalkulation, die alle Praxiskosten (ohne Fremdlabor) plus Ihr „Mindest-Unternehmergehalt“ sowie Ihre Tilgung, Krankenversicherung und Beiträge ins Versorgungswerk berücksichtigt. Berechnen Sie diesen Wert pro Jahr, Monat, Woche, Tag und Stunde. So erhalten Sie eine Aussage darüber, welcher Kostenstundensatz in Ihrer Praxis erzielt werden muss, damit alle Ausgaben – inklusive Ihrer privaten Ausgaben – gedeckt sind.

Für den Zahlungsstrom empfiehlt sich das Vier-Konten-Modell:

- ➔ **1. Einnahmenkonto** für alle Zuflüsse.
- ➔ **2. Ausgabenkonto** für alle praxisrelevanten Abflüsse.
- ➔ **3. Steuerrücklagenkonto:** So haben Sie eine bessere Übersicht und Nachzahlungen verlieren ihren Schrecken.
- ➔ **4. Privatkonto:** Übertragen Sie den Saldo aus Einnahmen – Ausgaben – Steuerrücklagen auf Ihr Privatkonto.

Apropos Liquiditätsreserve – hier gilt die folgende Faustregel: Halten Sie mindestens zwei Monatsfixkosten auf dem Einnahmen- bzw. einem separaten Tagesgeldkonto (wegen der etwas besseren Verzinsung) immer kurzfristig verfügbar. Dieser Puffer hält Sie immer zahlungsfähig und Sie hätten im Extremfall zwei Monate Zeit, sich eine Lösung zu überlegen.

Um grundsätzlich immer liquide zu bleiben, sollten Sie Ihr Geld so schnell wie möglich erhalten. Nutzen Sie dazu aktiv Factoring. Die Kosten dafür liegen in der Regel zwischen 2–3 Prozent, wodurch aber 100 Prozent Zahlung binnen 48 Stunden ohne Ausfallrisiko gesichert sind – bei reduziertem Aufwand in der Praxis.



Stufe 03

Planzahlen entwickeln und Privatliquidation strategisch ausbauen

Nachdem Sie in Stufe 2 den Mindestumsatz mit Ihrem „Mindest-Unternehmergehalt“ entwickelt haben, stellen Sie in Stufe 3 Ihre Planzahlen auf. Wie viel „Unternehmergehalt“ wollen Sie verdienen? Wichtig ist, dass Sie dann alle Ausgaben entsprechend anpassen. Ein höheres „Netto-Unternehmergehalt“ setzt einen höheren Gewinn voraus, dieser führt wieder zu einer höheren Steuerzahlung und ggfs. auch Abgabenlast ins Versorgungswerk, die ebenfalls mit erwirtschaftet werden muss. Ein höherer Gewinn verlangt meist einen höheren Umsatz. Um diesen zu erreichen sind oft mehr Mitarbeitende und ggfs. sogar mehr Behandlungszimmer erforderlich.

Dabei können die Einnahmen der GKV aufgrund der Budgetierung nicht beliebig erhöht werden. Ein höherer Umsatz führt daher zu einer Honorarverschiebung ins GOZ-Segment. Entscheidend sind folgende Stellgrößen:

- ➔ **Dokumentation & Faktorwahl:** Vollständige Befund- und Zeitdokumentation rechtfertigt Steigerungsfaktoren über 2,3 (§ 5 GOZ). An welchen Stellen können Sie noch besser werden?
- ➔ **Patientenkommunikation:** Oft höre ich: „Bevor ich den Patienten aufkläre, mache ich es lieber schnell auf Kasse.“ Trainieren Sie mit Ihrem Team, wie Sie dem Patienten die Vorteile Ihrer Behandlung kommunizieren und nutzen Sie entsprechende Bilder, Videos und Stories. Wo hat Ihre Praxis noch Potenzial?
- ➔ **Prozesse und Wissen:** Wie könnten Sie die Arbeitsabläufe rund um die Abrechnung noch besser machen? Wie gut ist Ihre Abrechnungsfachkraft und wie gut sind Sie in der Abrechnung? Wann war die letzte Weiterbildung zum Thema Abrechnung oder hat eine externe Spezialistin ihr Wissen eingebracht?
- ➔ **Kennzahl:**
 - Honorarverteilung >50 Prozent GOZ
 - Geschriebene zu umgesetzten HKPs
 - wie oft wurde der Faktor 3,5 oder höher angewendet
 - Aktualität des Abrechnungswissens

Investitionen & Finanzierung

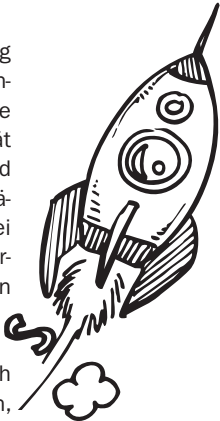


Eine passende Finanzierungsstruktur schützt Ihre wertvolle Liquidität und führt zu einer steueroptimierten Rückzahlung Ihrer Verbindlichkeiten bzw. Vermögensaufbau. Dabei liegt das Augenmerk auf der Tilgungsstruktur und nicht auf den Zinsen.

Sie können die Zinsen Ihrer Praxisfinanzierungen steuerlich ansetzen, die Zinsen Ihrer privaten Eigenheimfinanzierung jedoch nicht. Daher sollten diese Verbindlichkeiten aufeinander abgestimmt werden, damit es zu einer steueroptimierten Rückführung kommt.

Eine abschreibungskonforme Tilgung der Praxisdarlehen bei einer Neugründung oder einer Praxisübernahme raubt Ihnen die benötigte Liquidität für den Aufbau von Eigenkapital und Rücklagen. Wichtig ist jedoch im späteren Verlauf zu beachten, dass bei Auslauf der Abschreibungen die Steuerlast steigt und das Darlehen weiterhin bedient werden muss.

Daher muss in Ihre Planzahlen auch die private Sphäre integriert werden, damit sich ein Gesamtblick ergibt und die Wechselwirkungen aufgezeigt werden.



QUICK-CHECK:

Ist Ihre Praxis finanziell fit?

Nehmen Sie sich kurz Zeit, um Ihre Zahlen zu prüfen. Konnten Sie überall ein Häkchen setzen? – Gut gemacht! Falls Sie noch Potenzial zur Verbesserung erkennen, sprechen Sie mit dem Berater Ihres Vertrauens.

Kategorie	Beispielhafter Zielwert	Ihre Praxis
Liquiditätsreserve	≥ 2× Monatsumsatz der Praxis vorhanden	
Steuerrücklagenkonto	getrennt geführt und passend gefüllt	
Break-even- bzw. Mindest-Umsatz bzw. Kostenstundensatz	pro Stunde, Tag, Woche, Monat und Jahr bekannt	
Plan-, Ziel- oder Leistungsstundensatz	pro Stunde, Tag, Woche, Monat und Jahr bekannt und es gibt einen Plan, wie dieser erreicht wird	
Privatanteil	≥ 50 % und wachsend	
Personalkostenquote (sofern kein Techniker oder aZA)	< 32 %	
Raumkostenquote	< 8 %	
Investitionen	langfristig finanziert	
Gewinn laut BWA	≥ 35 %	
Controlling-Meeting	einmal pro Monat (ggfs. mit sich selbst)	

Controlling & Frühwarnsysteme

Erstellen Sie eine Controlling-Übersicht und verfolgen Sie monatlich die wichtigsten Kennzahlen in einem Soll-Ist-Abgleich für Ihren Praxiserfolg. Mindestens sollten Sie folgende Werte erfassen, die Zielwerte können natürlich von Ihnen frei bestimmt werden:

- Monatliches Umsatzziel je Leistungserbringer (inkl. Eigenlabor, aZA und Prophylaxe) in Euro
- Aufteilung nach BEMA und GOZ im Verhältnis (Privatanteil ≥ 50 Prozent)
- Personalkostenquote $\leq 32\%$ (wenn kein Eigenlabor und aZA)
- Material 5–8 Prozent (wenn kein Eigenlabor vorhanden)
- Praxisgewinn nach Steuern $\geq 35\%$ vom Gesamtumsatz (inkl. Fremdlabor)
- Kontoüberziehungstage: null
- Außenstände von Patienten seit mehr als sechs Wochen: null

FAZIT

Die Kombination aus stagnierendem Punktwert, Budgetierung und anhaltender Geldentwertung macht eine vorausschauende Finanzplanung, welche die betriebliche und die private Sphäre darstellt und die Wechselwirkungen aufzeigt, sinnvoll für jede Zahnarztpraxis. Gründer profitieren von einer sauberen Liquiditätsarchitektur und realistischen Tilgungsplänen, während etablierte Inhaber durch konsequenten Ausbau der Privatliquidation und stringentes Controlling ihr Einkommen halten bzw. verbessern und steueroptimiert privates Vermögen aufbauen.



Thomas Jans
[Infos zum Autor]

ANZEIGE

Es ist Zeit, neu zu denken

Unser Markenbotschafter André Wiersig geht auf eine Reise durch die Dentalbranche und wird dabei von Jessica Hanneken (Juristin und Mitglied der Geschäftsleitung von BFS) und Alexander Rinnert (Zahnarzt und Experte für Gesundheitsstrategie bei BFS) begleitet.

Wir wollen verstehen:

- Was funktioniert?
- Was funktioniert nicht?
- Was braucht es, um echte Veränderung in der Zahnmedizin zu bewirken?

Das schaffen wir nur durch einen offenen Dialog. Gemeinsam mit dir wollen wir uns den Herausforderungen der Gesundheitsbranche stellen, spannende Chancen finden, innovative Lösungen voranbringen.

Sende uns dein Video und erzähle uns, was dich bewegt. Vielleicht wird dein Beitrag der Wendepunkt für Viele.

meinebfs.de/andre-taucht-ein

André Wiersig
Deutscher Extremschwimmer –
Speaker – Meeresschützer mit
Mission und Teil der BFS Familie



Jetzt **QR-Code**
scannen und
gemeinsam weiter
eintauchen.

André taucht ein

Auch 2025 stehen Zahnarztpraxen vor wachsenden Herausforderungen in der Abrechnung. Die gesetzlichen Vorgaben werden komplexer, die Digitalisierung schreitet rasant voran. Dabei sind die Painpoints für Zahnarztpraxen in Bezug auf die Abrechnung vielfältig – umso wichtiger ist es, Experten an der Seite zu haben, die mit Erfahrung und Fachwissen konkrete Lösungen bieten.

Stefanie Schneider, Leiterin
des DZR Kompetenzzentrums und
Fachreferat GOZ/GOÄ/BEMA.



© Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH

Die größten Abrechnungs-Painpoints 2025:

Was Zahnarztpraxen bewegt

Ein Beitrag von Tabita Lang

Stefanie Schneider, Leiterin des DZR Kompetenzzentrums und Fachreferat GOZ/GOÄ/BEMA beim Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentrum (DZR), erläutert im Interview, was Praxen aktuell besonders bewegt – und wie das DZR konkret unterstützen kann.

Frau Schneider, was sind aus Ihrer Sicht die größten Abrechnungs-Painpoints im Jahr 2025?

Ein wesentlicher Painpoint ist der Honorarverlust, oft verursacht durch unvollständige Dokumentation oder fehlendes Abrechnungswissen. Viele Praxen tun sich schwer, die nötigen Informationen korrekt zu erfassen – das kann erhebliche finanzielle Einbußen nach sich ziehen. Auch die Kalkulation des Honorars ist häufig nicht wirtschaftlich. Wird das Honorar zu niedrig angesetzt, verschenken Praxen

bares Geld. Diese Punkte gefährden langfristig die wirtschaftliche Stabilität und machen gezielte Schulung und Sensibilisierung im Bereich Abrechnung unerlässlich.

Die Digitalisierung schreitet stark voran. Wie verändert diese die Abrechnung?

Die Digitalisierung wirkt sich insgesamt sehr positiv aus. KI-gestützte Programme vereinfachen viele Abläufe und können Fehlerquellen minimieren.

Automatisierte Prozesse sorgen für mehr Effizienz – allerdings ersetzen sie keine qualifizierte Fachkraft. Das Know-how einer gut ausgebildeten Abrechnungsfachkraft bleibt entscheidend, um Leistungen korrekt und wirtschaftlich abzurechnen.

Der Abrechnung wird im Alltag oft zu wenig Priorität eingeräumt, obwohl sie die finanzielle Basis der Praxis bildet. [...] Deshalb sollten Praxen **bewusst Zeitfenster schaffen** und durch regelmäßige Schulungen sicherstellen, dass das Wissen stets aktuell ist.

Was sind die häufigsten Herausforderungen im Praxisalltag rund um die Abrechnung – und wie können diese gemeistert werden?

Die Abrechnung ist nach wie vor zeitintensiv und komplex. Besonders häufig fehlen vollständige Behandlungsdokumentationen – das erschwert eine korrekte Abrechnung erheblich. Hinzu kommen regelmäßig wechselnde Abrechnungsmodalitäten, die den Überblick erschweren. Der Abrechnung wird im Alltag oft zu wenig Priorität eingeräumt, obwohl sie die finanzielle Basis der Praxis bildet. Eine Abrechnungsfachkraft braucht vor allem eins: Zeit und Ruhe. Deshalb sollten Praxen bewusst Zeitfenster schaffen und durch regelmäßige Schulungen sicherstellen, dass das Wissen stets aktuell ist. So lassen sich Fehler vermeiden und Prozesse effizienter gestalten.

Welche konkreten Lösungen bietet das DZR für Zahnarztpraxen?

Wir bieten ein umfassendes Portfolio: Unsere DZR-Akademie vermittelt im Rahmen zahlreicher Seminare fundiertes Wissen – praxisnah und aktuell. Ergänzt wird das durch individuelle Coachings, sowohl im Team als auch im Einzelsetting. Damit können wir gezielt auf die spezifischen Herausforderungen der jeweiligen Praxis eingehen.

Ein weiterer wichtiger Baustein sind unsere Rechnungsprüfungen und -analysen, die in unseren Kompetenzzentren für GOZ, GOÄ, BEMA und Zahn-technik durchgeführt werden. So unterstützen wir Praxen dabei, ihre Abrechnung zu optimieren und die bestmögliche Vergütung zu erzielen.

Außerdem steht unseren Kunden unser digitales DZR H1 Honorarportal zur Verfügung. Es enthält zahlreiche Tools wie den UTP-Planer, den Analog-Rechner und den ChairsideRechner, die den Abrechnungsalltag erheblich erleichtern. Ergänzend dazu gibt es das DZR HonorarBenchmark, mit dem Praxen ihre Zahlen analysieren und anonym vergleichen können – eine wertvolle Hilfe zur wirtschaftlichen Einordnung.

Welche Rolle spielt die Weiterbildung des Praxisteams in der Abrechnung?

Eine zentrale. Es geht nicht nur darum, korrekt abzurechnen, sondern vor allem auch darum, ein Bewusstsein für die Bedeutung einer lückenlosen Dokumentation zu schaffen. Vielen ist nicht bewusst, wie viel Geld verloren gehen kann, wenn Leistungen nicht vollständig dokumentiert und damit auch nicht korrekt abgerechnet werden. Wer die Grundlagen versteht, erkennt den Zusammenhang zwischen Dokumentation, Abrechnung und wirtschaftlichem Erfolg. Genau hier setzen wir an: Mit dem IHK-zertifizierten Lehrgang zum Abrechnungsmanager, Seminaren sowie Coachings und praxisnahen Schulungen vermitteln wir nicht nur Wissen, sondern schaffen auch Verständnis – das ist die Basis für nachhaltige wirtschaftliche Sicherheit.

Eine fundierte Abrechnungskompetenz ist essenziell für den Erfolg jeder Zahnarztpraxis. Die Herausforderungen der Zukunft – von der Digitalisierung bis hin zu komplexen Regelwerken – verlangen nach durchdachten Lösungen und digitalen Tools. Zur präzisen Abrechnung ist die kontinuierliche Weiterbildung der Teams auch in digitalen Workflows entscheidend, um dauerhaft wirtschaftlich erfolgreich zu arbeiten.



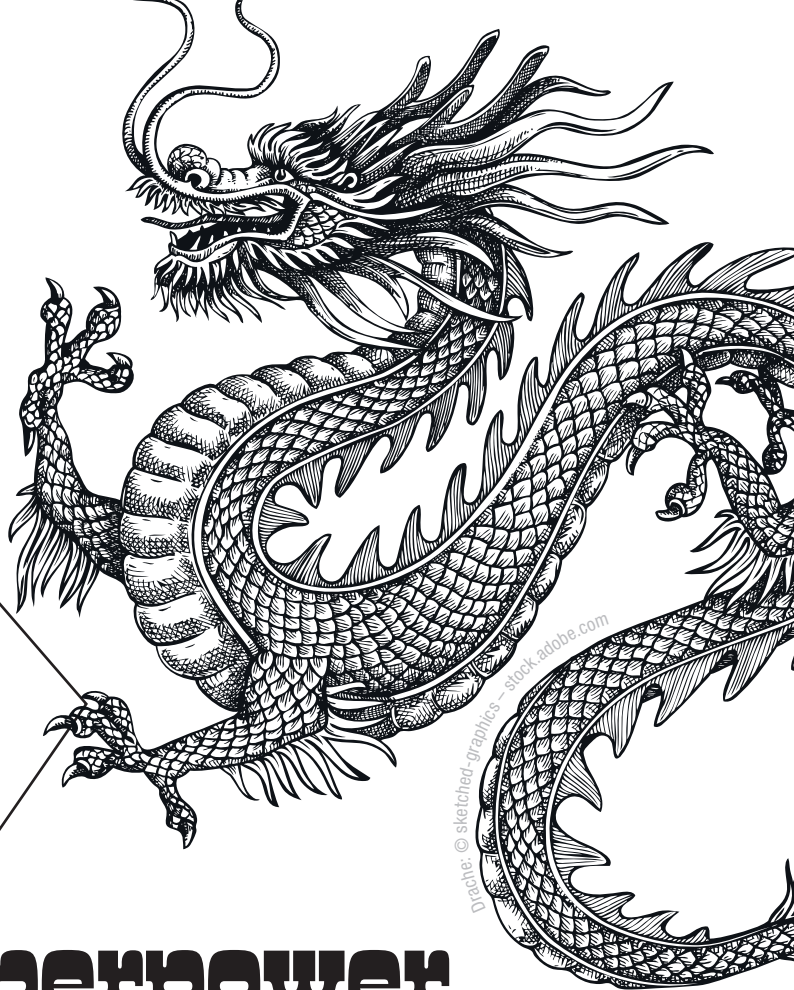
Weitere Infos zum DZR auf:

www.dzr.de

Infos zum Unternehmen



© diyun Zhu - gettyimages.de



Drache: © sketched-graphics - stock.adobe.com

Superpower



Superpower

Ein Beitrag von Christoph Koos



Cowboy: © cddesign.co - stock.adobe.com

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Chinas Aufstieg verändert die globale Ordnung

Die strategische Rivalität zwischen den Vereinigten Staaten und China wird zum prägenden Faktor der internationalen Politik – mit weitreichenden Folgen für Wirtschaft, Sicherheit und globale Stabilität. In der Studie „Duell der Wirtschaftsmächte“ beleuchtet die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) die Hintergründe und Implikationen dieser Entwicklung – und skizziert Handlungsoptionen für Investoren.

Es gehörte zu den ersten Amtshandlungen von US-Präsident Donald Trump nach seiner Amtsübernahme im Januar, die Zollschränken gegenüber China zu erhöhen. Trump schließt damit nahtlos an seine in der ersten Amtszeit eingeleitete Handelspolitik gegenüber der nach den USA größten Volkswirtschaft der Welt an.

Kräfte messen hat eine lange Vorgeschichte

Die aktuelle Konfrontation zwischen den beiden Schwergewichten der Weltwirtschaft allein Trump zuzuschreiben, greift jedoch zu kurz. Denn das Kräfte messen hat eine lange Vorgeschichte. Kritik an China gehört zu den wenigen Positionen, bei denen sich Parteien und Bevölkerung in den USA einig sind. Laut einer jährlichen Umfrage des Pew Research Centers haben mehr als 80 Prozent der US-Amerikaner eine negative Einstellung gegenüber China.¹

Die apoBank-Analyse zeigt: China tritt zunehmend als ernst zu nehmender Konkurrent der USA auf – nicht nur wirtschaftlich, sondern auch geopolitisch und technologisch. Die USA reagieren mit einer aktiven Eindämmungspolitik, mit der sie jedoch Fehler Chinas zulasten von Anlegern wiederholen. Für Deutschland und die EU bedeutet das: Wirtschaftliche Abhängigkeiten müssen neu bewertet, sicherheitspolitische Interessen geschärft und strategische Partnerschaften überdacht werden.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

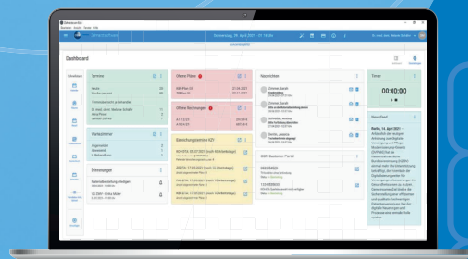
JETZT INFORMIEREN!

>> cgm.com/dental-info

CLOUD- ODER SERVERLÖSUNG? SIE ENTSCHEIDEN.

CGM XDENT

Zahnarztinformationssystem



CGM Z1.PRO

Dentalinformationssystem



LDW-643_DEN_0525_NME

**DAS PERFEKTE MATCH
FÜR IHRE
ZAHNARZTPRAXIS.**



Bei uns haben Sie die Wahl in Sachen Praxissoftware: Sie wünschen sich die **vollständig digitale Cloudlösung** oder bevorzugen Sie doch lieber die klassische Option der **installierten Software vor Ort**? Wir haben **das perfekte Softwareangebot für Ihre Zahnarztpraxis**. Entscheiden Sie sich entweder für **CGM XDENT**, unsere innovative Cloudsoftware, oder die maßgeschneiderte, serverbasierte Software **CGM Z1.PRO**. Jetzt informieren und das **perfekte Match** für Ihre Zahnarztpraxis finden.

*Serverlösung

“



Lange galt es als ausgemacht, dass China die USA überholen wird. Doch schaut man neben den Wirtschaftsdaten auf die Kapitalmärkte, scheinen die USA – zumindest in aktueller Betrachtung – zu dominieren. Ob diese Dominanz langfristig von den USA beibehal-

ten werden kann, bleibt laut Reinhard Pfingsten abzuwarten.

”

Auswirkungen auf wichtige Anlageklassen

Die Studie untersucht auch die Auswirkungen der strategischen Rivalität zwischen China und den USA auf wichtige Anlageklassen: Gold gewinnt als sicherer Hafen an Bedeutung, zugleich dürfte der US-Dollar trotz hoher Verschuldung seine Leitwährungsrolle behalten. Technologiewerte bleiben im Fokus des Wettlaufs um künstliche Intelligenz, und die demografischen Herausforderungen beeinflussen Chinas Wachstumspotenzial.

„Die Rivalität zwischen den USA und China bleibt für die kommenden Jahre ein dominierendes Thema für die Weltwirtschaft und die Finanzmärkte“, sagt Reinhard Pfingsten, Chief Investment Officer der apoBank. Ökonomisch stelle sich die Frage, welche Volkswirtschaft über die besseren Voraussetzungen verfügt, sich im Systemkampf zu behaupten.

Chinas Börsen hinken ihren US-Pendants hinterher

Fakt ist: Im Vergleich der Aktienmärkte über die vergangenen 15 Jahre hinken Chinas Börsen ihren US-Pendants hinter. Deutlich wird zudem, dass für Anleger Investitionen in China kaum lohnten, da die Kursgewinne bis 2021 in der Folge nahezu vollständig verschwanden.

Doch nicht nur im Vergleich mit den USA sticht Chinas Aktienmarkt negativ heraus. Auch die geografischen Nachbarn in Asien konnten in den vergangenen Jahren deutlich besser abschneiden als China – zwei Börsen treten dabei besonders hervor.

Asiatische Aufsteiger als Anlagealternativen

Zum einen ist dies Indiens Markt. Ein stabiles und höheres Wachstum als in China sowie ein erhöhtes Zutrauen der Investoren in Indiens demokratische Institutionen hat das Land zur Anlaufstelle von ausländischen Geldern gemacht. Zum anderen profitierte Taiwans Börse von der hohen Dichte an Unternehmen aus der Technologiebranche. Vor allem Chip- und Halbleiterhersteller von der Insel gehören mittlerweile weltweit zu den größten und wichtigsten Unternehmen. „Auch in unserer

Vermögensverwaltung, die langfristig rund 11,5 Prozent der Aktieninvestments in Schwellenländer hält, wächst damit für Anlagen das Gewicht der anderen asiatischen Aufsteiger“, so Pfingsten weiter. Ein positiver Zusatzeffekt sei dabei, dass durch das breitere Ländersample die Diversifikation zunimmt.

Von unipolarer zu multipolarer Welt

Fest steht: Auch außerhalb der beiden Kapitalmärkte in den USA und China können sich die Börsen dem neuen Ost-West-Konflikt nicht entziehen. „Die Welt ist auf einem Weg von einer unipolaren in eine multipolare Welt“, resümiert Pfingsten. „Für globale Kapitalmarktrenditen hält diese Entwicklung mehr Risiken, aber auch neue Chancen bereit.“

Die vollständige Analyse steht auf der Website der apoBank zum Download bereit: www.apobank.de/kommentare.

Die **apoBank** steht Zahnärzten für alle Belange rund um ihre Finanzen als verlässlicher Partner zur Verfügung.

Weitere Infos auf
www.apobank.de



BEI UNS DÜRFEN SIE MEHR ERWARTEN!



Factoring- und Abrechnungsqualität vom Marktführer in der zahnärztlichen Privatliquidation und zusätzlich alles für Ihre ideale Abrechnung!

Moderne Tools, professionelles Coaching und die DZR Akademie.
Mehr Informationen unter **0711 99373-4993** oder **mail@dzt.de**

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH



www.dzt.de

DZR

Fair kalkulieren, besser verdienen

Ein Beitrag von Sabine Schmidt



Zahnärzte sind Mediziner und Unternehmer zugleich. Unternehmen müssen Leistungen betriebswirtschaftlich stimmig kalkulieren, um entsprechende Umsätze und daraus resultierende Gewinne erzielen zu können. Obwohl diese Tatsache zwischenzeitlich vielen Zahnärzten klar ist, verzichten viele noch immer auf die Anwendung von Honorarvereinbarungen nach § 2 Abs. 1 und 2 GOZ.

Die GOZ stammt aus dem Jahr 1912 – die Leistungen und die Gebühren wurden jedoch zu einem Großteil aus der GOZ 1988 übernommen. Eine betriebswirtschaftlich stimmige Honorierung ist mittlerweile weder beim 2,3-fachen noch beim 3,5-fachen Steigerungsfaktor gegeben.

Betrachtet man die einzelnen Honorare im BEMA und vergleicht sie mit der GOZ, so müsste bei vielen Leistungen in der GOZ der Faktor oberhalb des 3,5-fachen Gebührensatzes berechnet werden, um überhaupt das BEMA-Niveau zu erreichen.

Weshalb scheuen Zahnärzte Honorarvereinbarungen?

Die „freie Vereinbarung“ setzt laut § 2 Abs. 1 und 2 GOZ voraus, dass der Zahnarzt direkt mit dem Patienten über das Honorar sprechen muss. Dieses Gespräch wird von vielen Zahnärzten als unangenehm empfunden. Ein persönlicher innerer Konflikt könnte die angenommene Ablehnung durch den Patienten sein.

Dabei wäre es doch relativ einfach zu seinen Leistungen und deren Preis zu stehen und diese dem Patienten auch aktiv zu kommunizieren. Die Erfahrung zeigt, dass die Patienten in Zeiten, in denen alles teurer wird, Verständnis dafür aufbringen, dass auch die Kosten in der Zahnarztpraxis gestiegen sind. Voraussetzung hierfür ist jedoch eine entsprechende Kommunikation.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Was sind die Voraussetzungen?

Die Honorarvereinbarung muss vor Erbringung der Leistung mit dem Patienten getroffen werden. Sie muss die einzelnen Leistungen sowie den ermittelten Steigerungsfaktor oberhalb des 3,5-fachen Gebührensatzes enthalten. An den genannten Steigerungsfaktor ist der Zahnarzt gebunden. Da es sich um einen Vertrag handelt, ist das Schriftstück von beiden Parteien (Zahnarzt und Zahlungspflichtigem) zu unterzeichnen. Der Patient erhält eine Ausfertigung der Vereinbarung.

Sind Begründungen erforderlich?

Prinzipiell ist die Honorarvereinbarung von Begründungen befreit. Gemäß § 10 der GOZ muss auf Verlangen des Patienten eine Begründung erfolgen. Allerdings nur, wenn der Begründung die Parameter des § 5 GOZ (Schwierigkeit, Zeit, Umstände bei der Durchführung der Leistung, Schwierigkeit des Krankheitsfalles) zugrunde liegen. In der Regel wird eine Honorarvereinbarung aber aufgrund einer überdurchschnittlich hohen Qualität der Leistung getroffen, die nur mittels einer Honorarvereinbarung erzielt werden kann. Eine sehr gute Leistung hat eben einen höheren bzw. hohen Preis.

Einige Zahnarztpraxen geben teilweise unabhängig davon schon eine Begründung auf der Rechnung an, mit dem Ziel, dem Patienten eine Erstattung bis zum 3,5-fachen Steigerungsfaktor zu ermöglichen.

Mit der Thematik, ob eine Begründung bei Vorliegen einer Honorarvereinbarung erforderlich ist, haben sich zwischenzeitlich auch rechtliche Instanzen befasst. Überwiegend wurde bestätigt, dass keine Begründung erforderlich ist.

Kann eine Vereinbarung auch mit GKV-Patienten getroffen werden?

Auch mit GKV-Patienten kann eine Honorarvereinbarung nach § 2 Abs. 1 und 2 GOZ getroffen werden, z. B. bei reinen

Privatleistungen oder im Rahmen einer Mehrkostenvereinbarung bei Füllungen.

Fazit

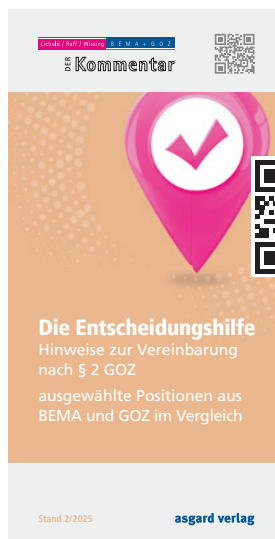
Ohne den Einsatz von Honorarvereinbarungen, ist die Abrechnung qualitativ hochwertiger zahnärztlicher Leistungen unter betriebswirtschaftlichen Aspekten nicht mehr möglich. Jede Zahnarztpraxis sollte sich daher mit dem Thema beschäftigen.

Weitere Infos auf:

www.bema-goz.de

Lektüreempfehlungen zum Thema:

- DER Kommentar zu BEMA und GOZ, www.bema-goz.de
- Die Entscheidungshilfe – Hinweise zur Vereinbarung nach § 2 GOZ, ISBN: 978-3-537-65711-4



Hier gehts zum Shop und zum kostenlosen Online-Test des Kommentars.

Beide Publikationen stammen von Liebold/Raff/Wissing und sind im Asgard-Verlag erschienen.

Info

Sabine Schmidt – Coaching & Beratung – Schwerpunkte Coaching im Bereich zahnärztlicher Abrechnung und systemischer Coach im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung

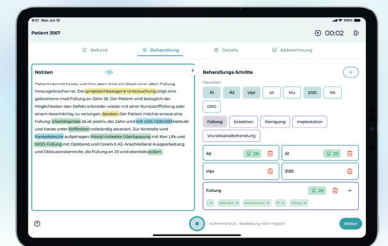


Zahnärztliche Dokumentation mit künstlicher Intelligenz



Doctos 4.0

Die nächste Generation der KI-gestützten Abrechnung ist da!



Einfach sprechen – Doctos 4.0 hört zu, dokumentiert in Echtzeit und schlägt automatisch passende Abrechnungspositionen aus BEMA, GOZ und GOÄ vor. Dank intelligenter Leistungsketten erkennt die KI auch Positionen, die oft vergessen werden – für eine vollständige, wirtschaftlich optimierte Abrechnung.

Sie wählen nur noch aus – den Rest erledigt die App.

Rechtssicher, vollständig, effizient.

Jetzt neu mit noch mehr Funktionen, noch smarter und schneller: **Doctos 4.0 – Ihre KI für Dokumentation & Abrechnung.**

Erleben Sie, wie moderne Technologie Ihren Praxisalltag erleichtert – ganz ohne Nacharbeit.



Doctos GmbH
Pilotstr. 4
80538 München
welcome@doctos.de
www.doctos.de

Wie Ihre Praxis trotz Wirtschaftskrise **auf Erfolgskurs** bleibt

Angesichts der weiterhin anhaltenden Wirtschaftskrise ist es für den Zahnarztunternehmer von existenzieller Bedeutung, vorhandene, sozusagen schlummernde Gewinnpotenziale zu heben. Dabei bietet es sich an, zweigleisig zu fahren, nämlich (I.) das Abrechnungswesen an einen externen, professionellen Dienstleister zu übertragen und (II.) die Forderung gegen Patienten an einen Factor zu verkaufen, um das eigene finanzielle Risiko möglichst auf Null zu senken und sofort liquide zu sein.

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

In den ZWP-Ausgaben 3/25 und 4/25 wurde smactoring als kosten-senkendes Vermittlungsangebot von dent.apart, dem bundesweit tätigen Vermittler für innovative zahnärztliche Finanzprodukte aus Dortmund, vorgestellt. Mit dem smactoring-Angebot sollen die Kosten für das zahnärztliche Factoring deutlich gesenkt werden, wobei es sich im Einzelfall um bis zu 50 Prozent der marktüblichen, durchschnittlichen Kosten handeln kann.

Gewinnpotenziale heben (I): Durch einen professionellen Abrechnungsmanager

Nicht selten stellt der Praxisinhaber fest: Die Abrechnung frisst Zeit, kostet Nerven – und blockiert Personal, das an anderer Stelle dringend gebraucht wird und überdies schwer am Personalmarkt zu bekommen ist. Dann ist der richtige Zeitpunkt gekommen, das Abrechnungswesen einem externen professionellen Abrechnungsexperten zu übertragen wie DentalMore aus Unna. Darren Hilsman, der Inhaber von DentalMore: „Meine Aufgabe ist es, den Praxisinhaber zu entlasten und damit zugleich den wirtschaftlichen Erfolg seiner Praxis zu steigern. Zugleich bleibt die Praxis auch in Zeiten von Krankheit oder Personalwechsel handlungsfähig, weil das Abrechnungswesen sichergestellt ist.“

ZWP 3/25



ZWP 4/25



Dieser Beitrag ist Teil 3 einer Reihe. Hier gehts zu den ersten beiden Artikeln



Die All-inclusive-Vorteile von smactoring

- Top-Konditionen ab 1,9 Prozent für das Gesamtpaket – keine versteckten Kosten
- Wahlweise ab 1,6 Prozent bei einem Zahlungsziel von 60 Tagen
- Einschließlich: Porto, Rechnungsversand, 100-prozentigem Ausfallschutz, Bonitätsabfragen, Erstattungshilfen, Blindankauf bis 500 Euro pro Rechnung, persönlichem Ansprechpartner und Patientenbetreuung
- Kein Mindestumsatz erforderlich, keine Mindestrechnungsgroße


smactoring®

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Hinzu kommt: Ein professioneller Abrechnungsmanager bringt einen enormen Erfahrungsschatz mit. Dieses Wissen wird gewinnbringend eingebracht – insbesondere bei der Optimierung von

sammensetzen können. In Summe ergeben sich so nicht selten Factoring-Gesamtkosten von bis zu 4,5 Prozent. Dabei hat sich der Begriff „Factoring-Gebühr“ als Synonym für die vorgenannte Grundgebühr etabliert. Oft werden dabei jedoch zusätzliche variable Nebenkosten wie Porto, Rechnungsversand, 100-prozentiger Ausfallschutz, Bonitätsabfragen, Erstattungshilfen und sogenannter Blindankauf bei kleineren Rechnungsbeträgen übersehen. Addiert man nun zur Grundgebühr die je nach Anbieter unterschiedlich anfallenden Nebenkosten hinzu, können sich die tatsächlich anfallenden Factoring-Gesamtkosten im Einzelfall möglicherweise verdoppeln.

Darren Hilsmann

„Ich finde die Zusammenarbeit mit smactoring sehr interessant, weil dem Zahnarzt ein für seine Praxis passendes und vorteilhaftes Factoring-Angebot vermittelt wird.“

ungenutzten Abrechnungsmöglichkeiten, an die vielfach nicht gedacht wird. So werden Praxisumsatz und -gewinn durch diese Zusammenarbeit nicht nur stabilisiert, sondern gesteigert, da versteckte, schlummernde Potenziale aufgedeckt und gewinnbringend abgerechnet werden können.

Dagegen setzen die von dent.apart vermittelten Factoring-Angebote („smactoring“) auf Transparenz, weil eine Factoring-Gesamtgebühr – inklusive aller oben genannten üblichen Nebenkostenpositionen – zum All-Inclusive-Preis ab 1,9 Prozent einfach zu überschauen ist. Dadurch kann ein Zahnarztunternehmen im Einzelfall jährlich bis zu mehreren Tausend Euro an Kosten einsparen, die sich – ohne jegliche Mehrarbeit der Praxis – gewinnerhöhend auswirken.

Gewinnpotenziale heben (II): Durch kluges Factoring-Management

Besonders stark ist der praxisoptimierende Synergieeffekt, wenn ein Factoring-Unternehmen eingebunden wird. So wird die Praxis von der Forderungsrealisierung samt Mahnwesen, Stellungnahmen und Patientenrückfragen zur Rechnung entlastet.

Praxiserfolg steigern: Sinkende Kosten erhöhen automatisch den Praxisgewinn

Das Beispiel zeigt, wie lukrativ und einfach es für den Zahnarzt sein kann, den dringend notwendigen Praxisgewinn zu optimieren. So berichtet der Zahnarzt Dr. Till Kreutzträger aus Großefehn über seine Erfahrungen mit dem smactoring-Angebot:

Ein großer Vorteil liegt in der Auslagerung des finanziellen Risikos auf den Factor und in der spürbaren Entlastung bei administrativen Aufgaben. Mahnwesen, Zahlungsüberwachung, Kommunikation mit den Patienten – all das übernimmt das Factoring-Unternehmen, ohne dass die Praxis sich darum kümmern muss. Auch Stellungnahmen und Rückfragen, die sonst regelmäßig auf dem Schreibtisch der Praxis landen, werden direkt dort bearbeitet. Das spart nicht nur Zeit, sondern schont auch die Nerven des Praxisteam.

Dr. Till Kreutzträger

„Unsere Factoring-Gebühren befinden sich dank smactoring jetzt am unteren Limit. An manchen Tagen rechnet meine Frau morgens ab und abends ist das Geld schon auf dem Konto.“

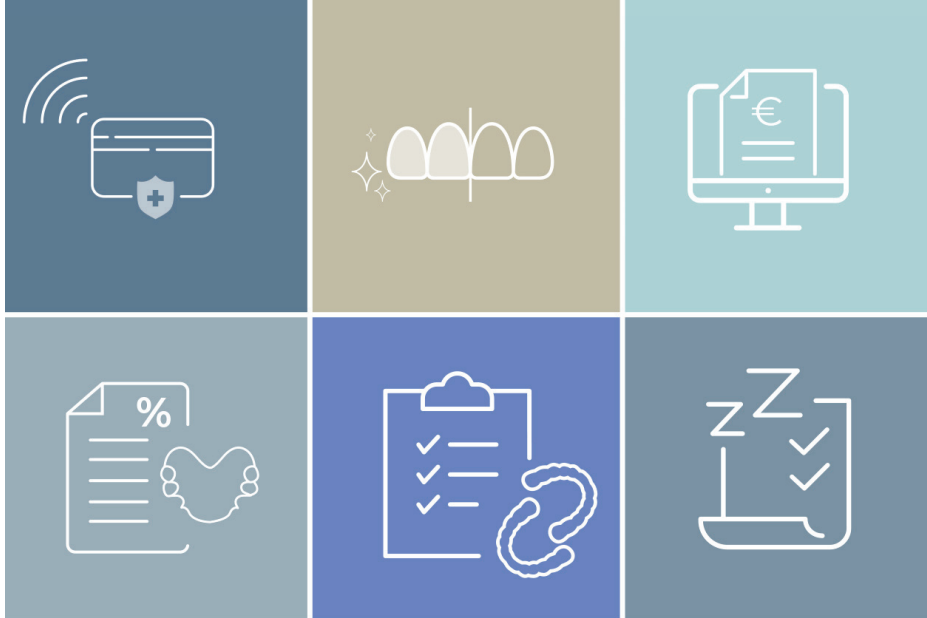
Gewinnpotenziale heben (III): Durch smactoring

Bei der Wahl des Factoring-Unternehmens handelt es sich um eine weitere, zentrale Quelle zur Steigerung des Praxisgewinns. Im zahnärztlichen Factoring-Markt ist es vielfach üblich, Factoring-Gebühren zu erheben, die sich aus der Grundgebühr und, je nach Anbieter, aus unterschiedlichen Nebengebühren zu-

Weitere Infos und Kontakt:

dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH
Telefon: +49 231 586886-0

www.smactoring.de



On-Demand-Webinare zu Abrechnungs- wissen für den Praxiserfolg

Der wirtschaftliche Erfolg jeder Zahnarztpraxis steht und fällt mit einer präzisen und effizienten Abrechnung. In Zeiten zunehmend komplexer Behandlungsmethoden und wachsender Dokumentationspflichten ist aktuelles Abrechnungswissen wichtiger denn je. Permadental unterstützt Praxisteams ab sofort mit einem neuen Fortbildungsangebot: kostenfreie On-Demand-Webinare – speziell ausgerichtet auf die Abrechnung und Dokumentation moderner zahnmedizinischer Lösungen.

Aktuelle Themen für Abrechnung und Dokumentation (weitere folgen):

- Intraoralscanner
- Aligner-Therapie
- Bleaching
- Schnarchschienen
- Veneer-Injektionstechnik mit Kompositmaterialien

Die Webinare gehen weit über die reine Gebührenordnung hinaus. Im Fokus steht unter anderem die korrekte Abrechnung, die rechtssichere Dokumentation und eine mögliche Abgrenzung zwischen privaten und GKV-Leistungen. Die Inhalte sind anschaulich und verständlich aufbereitet – von erfahrenen Abrechnungsexpertinnen, mit theoretischen Grundlagen und konkreten Fallbeispielen.

Partner für digitale und konventionelle Lösungen

Als einer der führenden Anbieter zahntechnischer Lösungen begleitet Permadental Praxisteams von der digitalen Planung über die erfolgreiche Umsetzung bis hin zur finalen Abrechnung. Mit dem neuen Angebot „Abrechnungs-Webinare on demand“ unterstreicht Permadental somit erneut seinen Anspruch „Komplettanbieter und zuverlässiger Partner für Ihre Praxis“ zu sein.

So einfach gehts:

Wählen Sie auf der Permadental-Website das für Sie relevante Abrechnungsthema aus und melden Sie sich mit wenigen Klicks an. Sie erhalten sofort Zugriff auf die Webinar-Aufzeichnung. Für einige Themen gibt es nach erfolgreicher Teilnahme ein oder zwei Fortbildungspunkte nach BZÄK/DGZMK – inklusive Teilnahmezertifikat.

Permadental GmbH
Tel.: +49 2822 7133-0
www.permadental.de



**Weitere Infos
und Anmeldung
gibts hier.**

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Flexibel fortbilden – wann immer es passt

Gerade im hektischen Praxisalltag bleibt oft wenig Zeit für klassische Fortbildungen. Die neue Webinar-Reihe von Permadental bietet eine zeitgemäße Lösung: Sie lernen online – zeit- und ortsunabhängig, genau dann, wenn es in Ihren Tagesablauf passt. Vermittelt werden fundiertes Abrechnungswissen, Tipps zum Patientengespräch und wichtige Hinweise zur Dokumentation, alles sofort in der Praxis anwendbar.

Zahnärztliches Factoring*

All-Inclusive-Gebühr

ab 1,9 %

Deine Praxis mit
smactoring.



Patientenservice
Bonitätsabfragen
Rechnungsversand
100 % Ausfallschutz
Kein Mindestumsatz
Blindankauf bis 500 €
Zinsfreie Ratenzahlungen
Persönlicher Ansprechpartner

Tel.: 0231 586 886 0
www.smactoring.de

*Die dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH
ist unter der Marke smactoring als Factoringvermittler tätig.

Patienten smarter empfangen mit Self-Check-in

Mit dem neuen Self-Check-in-Terminal ist ein smartes Zusatzmodul für die cloudbasierte Praxissoftware teemer in der Entwicklung. Die Lösung ermöglicht es Patienten, sich per QR-Code eigenständig am Empfangsterminal einzuchecken – schnell, kontaktlos und intuitiv. Eine KI-gestützte Avatar-Figur begrüßt die Patienten individuell und mehrsprachig, prüft die Termini und leitet den Check-in-Prozess automatisch ein. Fehlt z.B. eine aktuelle Anamnese, wird ein QR-Code zur Online-Anamnese bereitgestellt. Der Check-in erfolgt per iPad-Terminal und entlastet das Praxispersonal spürbar. Gerade im Kontext des Fachkräftemangels schafft ARZ.dent damit ein zukunftsweisendes Werkzeug, das Routineprozesse automatisiert, Wartezeiten verkürzt und das Personal entlastet. Der Self-Check-in ist ein optionales Feature – flexibel einsetzbar, individuell konfigurierbar und nahtlos in teemer integriert. Digitalisierung, wie sie sein soll.



ARZ.dent GmbH

Tel.: +49 40 248220000 • www.teemer.de

Abrechnung lernen: flexibel, praxisnah, mit persönlicher Begleitung

Der Zertifikatslehrgang von DAISY bietet mehr als Theorie: Wissen wird aktiv und praxisnah angewendet. Das bewährte Guided-Learning-Konzept schafft eine flexible und klar strukturierte Online-Lernumgebung, die es ermöglicht, das Lerntempo individuell zu gestalten und Beruf sowie Weiterbildung optimal zu verbinden.

Regelmäßige Live-Sprechstunden bieten wertvolle Unterstützung. Sie dienen dazu, gezielt Fragen zu klären, Wissen zu vertiefen und Unsicherheiten zu beseitigen. Klar gegliederte Module mit praxisnahen Beispielen vermitteln schnell Sicherheit und erleichtern die direkte Anwendung der Kenntnisse im Praxisalltag.

Der dreimonatige Kurs richtet sich an Fachkräfte, die umfassende Kenntnisse erwerben und die zahnärztliche Abrechnung sicher und eigenständig durchführen möchten – auch ohne Vorkenntnisse. Eine ausführliche Präsentation des Kurses findet im Rahmen einer Info-Veranstaltung statt. Bei Anmeldung gibt es zehn Prozent Rabatt auf den Gesamtpreis.

DAISY Akademie + Verlag GmbH

Tel.: +49 6221 4067-0

www.daisy.de

„Es ist nicht genug zu wissen,
man muss auch anwenden; es
ist nicht genug zu wollen, man
muss auch tun.“

(Johann Wolfgang von Goethe)

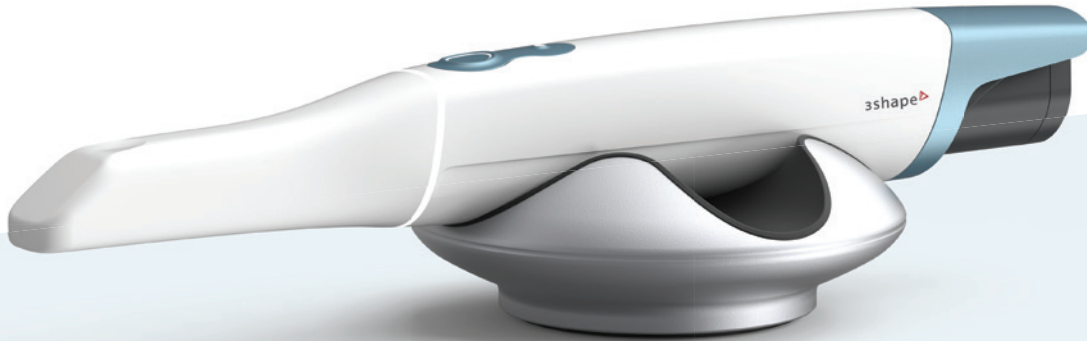
DAISYO
Ihr Partner für Abrechnungswissen

**ABRECHNUNGS-
MANAGER/-IN**
Online-Lehrgang mit Zertifikat



Infos zum
Unternehmen

Neuer Intraoralscanner für genaueste digitale Abformungen



Die Henry Schein Dental Deutschland GmbH hat ihr vielseitiges Sortiment an Intraoralscannern um den TRIOS6 erweitert: Das neueste kabellose Modell von 3Shape kommt sowohl für Einsteiger als auch für erfahrene Anwender der digitalen Abformung infrage. Der TRIOS6 vereint Vorzüge vorheriger Modelle, wie etwa den intuitiven Scanablauf, mit wegweisenden Neuerungen. Diese erweitern die Anwendungsmöglichkeiten und helfen Zahnärzten, die Patientenbetreuung zu verbessern.

Fortschritte in Präzision und Diagnostik

Der TRIOS6 hebt Scanqualität und Diagnostik auf ein neues Level. Bereits die Vorgängermodelle überzeugen durch eine hohe Präzision. Mit dem „High-Definition-Scanning“ steigert 3Shape die Genauigkeit der Abformung weiter. Diese Scantechnologie bietet laut Hersteller eine bis zu 110 Prozent höhere Auflösung als beim TRIOS5. Damit fällt es leichter, Details der Präparation und des Zahnstatus zu erkennen. Zugleich optimiert der Intraoralscanner die Diagnostik durch intelligente Funktionen. So markiert die neue KI-gestützte Software TRIOSDx Plus¹ auf Scans Bereiche mit Zahnabnutzung, Zahnfleischrückgang, Plaquebildung sowie Oberflächen- und Approximalkaries. Über Statusscans lassen sich bei Patienten selbst kleinste Veränderungen der Zahngesundheit nachverfolgen und Rückschlüsse auf eventuell notwendige Behandlungen ziehen. TRIOSDx Plus ist voraussichtlich ab dem dritten Quartal 2025¹ im Rahmen eines kostenpflichtigen Abonnements erhältlich.

Wissensvermittlung per App

Mit der DentalHealth App für den TRIOS6 bietet 3Shape darüber hinaus eine komfortable Möglichkeit, Patienten zu einer besseren Mundhygiene zu motivieren. Diese erhalten über die App ihre Scans, die Visualisierungen des Zahnstatus sowie dazu passende Informationen und Tipps

zur Zahnpflege. Die kostenfreie DentalHealth App ist ebenso voraussichtlich ab dem dritten Quartal 2025 verfügbar.

Beratung und Support von Henry Schein Dental

Henry Schein Dental bietet Zahnarztpraxen und Dental-laboren eine herstellerübergreifende Beratung. Im Rahmen des Full-Service-Ansatzes unterstützt das Unternehmen die Interessenten bereits vor dem Kauf bei der Auswahl des richtigen Scanners, zum Beispiel via Onlineberatung per Demonstrationstermin oder den Intraoral-scanner-Vergleich im Henry Schein MAG. Die Dentspezialisten beraten auch bei Fragen zur Finanzierung – etwa per HIT-Leasing – und machen Anwender nach dem Kauf mit dem Gerät vertraut. Auch im laufenden Betrieb können sich Kunden auf den umfassenden Support verlassen. Das ConnectDental Service Center bietet schnelle Unterstützung bei jeglichen Anwendungsfragen.

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

Tel.: 0800 1400044

www.henryschein-dental.de



Infos zum
Unternehmen

¹ Die Identifikation von Approximalkaries per TRIOSDx Plus ist voraussichtlich ab dem vierten Quartal 2025 möglich. Diese Diagnose wird, im Gegensatz zu den anderen genannten, nicht per KI erkannt.

Nächste Generation der KI-gestützten Abrechnung

Einfach sprechen – Doctos 4.0 hört zu, dokumentiert in Echtzeit und schlägt automatisch passende Abrechnungspositionen aus BEMA, GOZ und GOÄ vor. Mithilfe intelligenter Leistungsketten erkennt die KI auch oft vergessene Positionen – für eine vollständige und wirtschaftlich optimierte Abrechnung. Analogziffern werden erkannt. Materialien für die Privatabrechnung sind automatisch integriert. Chairside-Leistungen werden ebenfalls berücksichtigt. Die Auswahl erfolgt mit wenigen Klicks, den Rest übernimmt die App. Rechtssicher, vollständig, effizient. Neu ausgestattet mit noch mehr Funktionen, smarter und schneller: Doctos 4.0 – die KI für Dokumentation und Abrechnung. So erleichtert moderne Technologie den Praxisalltag – ohne Nacharbeit.



Hier einen Beratungstermin vereinbaren.

Doctos GmbH • Tel.: +49 89 444438120 • www.doctos.de

Systeme und Tools für den optimalen Workflow



Infos zum Unternehmen

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

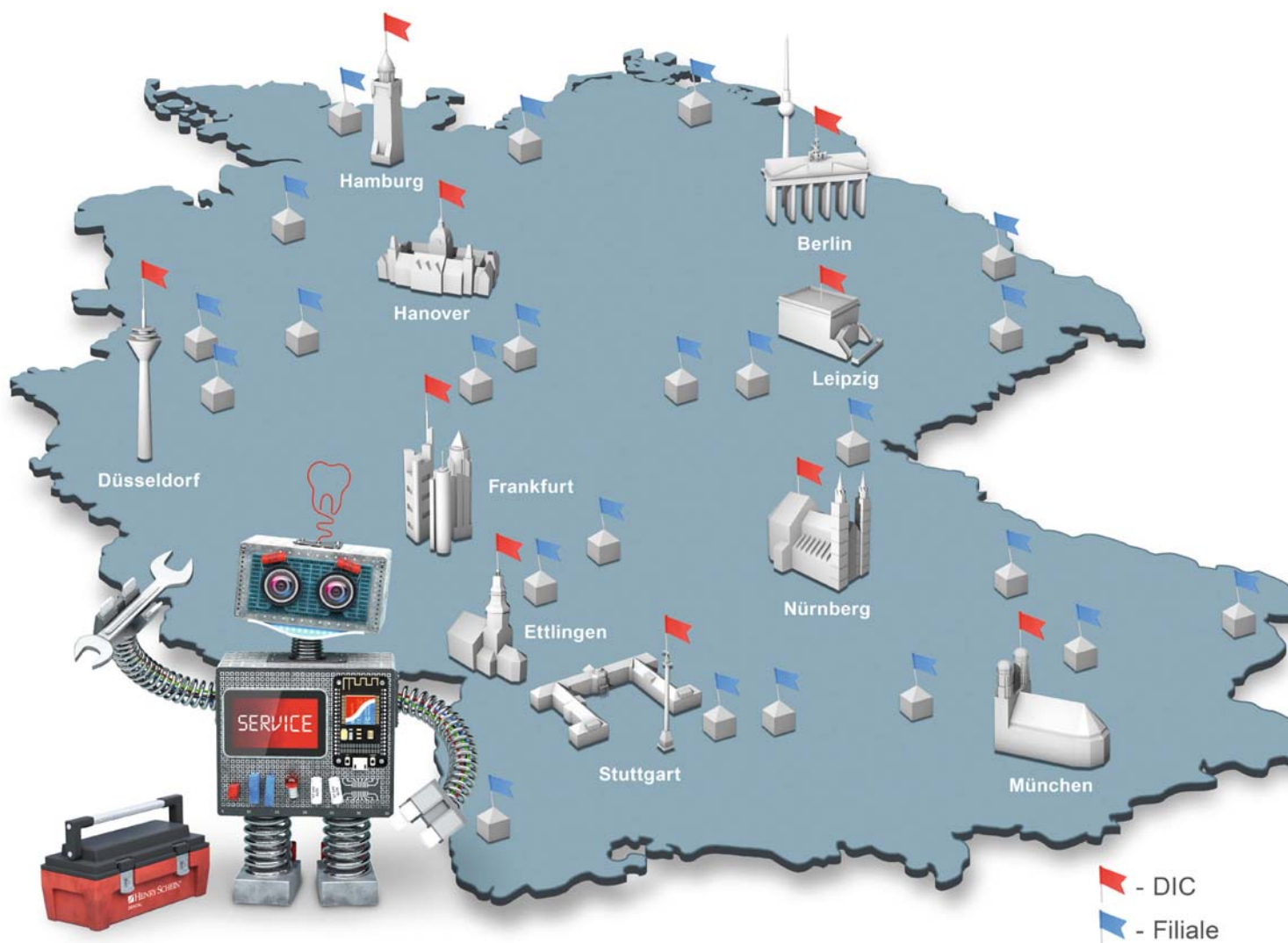
Bei der IDS 2025 in Köln zeigte die CGM Dentalsysteme GmbH erneut, wie sie dentale Praxen mit ihren Praxissoftware-Systemen und Tools zur Optimierung ihres Workflows unterstützt. Dabei liefern die Dentalsoftwareprofis aus Koblenz nicht nur Beständigkeit und Verlässlichkeit bei bestehenden Lösungen, sondern auch immer wieder neue Lösungen, die zum nachhaltigen Erfolg von Zahnärzten beitragen. So auch mit dem neuen DATEV-Buchungsdatenservice, der seit Kurzem als neues CGM Z1.PRO-Modul zur Verfügung steht. Damit begeisterten die Softwareprofis auf der IDS 2025 ihre zahlreichen Besucher – ebenso wie mit dem CGM Z1.PRO-Modul eLAB-Z, das als elektronischer Datenaustausch zwischen Zahnarztpraxen und Dentallaboren funktioniert, und vielem mehr. Ein weiteres Highlight am Messestand: die erstmalige Verleihung des Female Founder Awards, eine von der Dentista ausgelobte Auszeichnung für herausragende Praxisgründerinnen.

V. l. n. r.: Dentista-Vizepräsidentin Fortbildung Dr. Juliane von Hoyningen-Huene, Dentista-Präsidentin Dr. Rebecca Otto, CGM Dentalsysteme Geschäftsführerin Sabine Zude und Dr. Hanna Mauritz bei der Verleihung des 1. Female Founder Awards.

IMMER IN IHRER NÄHE. REGIONAL. SCHNELL. ZUVERLÄSSIG.

TECHNISCHER
SERVICE

☆☆☆
ZERTIFIZIERT
nach EN ISO



- Einer der mehr als **400 Servicetechniker** ist immer in Ihrer Nähe und schnellstmöglich vor Ort.
- Ein akuter Defekt kann so **in kürzester Zeit behoben** werden – für reibungslose Abläufe in Praxis oder Labor.
- Unser Tempo, Ihr Vorteil: **Der richtige Experte zur rechten Zeit** – egal ob digitaler Workflow, Hygiene, Validierung, Behandlungszimmer oder IT.

UNSEREN KUNDENDIENST
ERREICHEN SIE UNTER:

HOTLINE: 0800-83 29 833

www.henryschein-dental.de



Erfolg verbindet.

HENRY SCHEIN®
DENTAL

Externe Abrechnung als Lösung bei Fach- kräftemangel



Die Anforderungen an Zahnarztpraxen steigen seit Jahren kontinuierlich. Administrative Aufgaben intern zu lösen, bedeutet oft eine zusätzliche Belastung für das Praxisteam – vor allem, wenn es an qualifizierten Fachkräften mangelt. Eine verzögerte Rechnungsstellung, ausbleibende Honorare und gestresste Mitarbeitende können die Folge sein. Um diese Probleme zu vermeiden, gibt es eine clevere Lösung: Der Finanzdienst-

leister BFS health finance hilft Zahnärzten und Praxisinhabern dabei, Teilbereiche oder den gesamten Abrechnungsprozess an ein starkes Netzwerk an Abrechnungsspezialisten auszulagern. Die Experten sorgen dafür, dass sämtliche Prozesse kurzfristig und zuverlässig erledigt werden – dank des unkomplizierten Service läuft der Betrieb dabei uneingeschränkt weiter. Personelle Engpässe werden so nachhaltig abgedeckt.

Interne Strukturen werden entlastet und vorhandene Ressourcen optimal genutzt. Besonders interessant: Der Service bietet die Möglichkeit, Mitarbeiter gezielt in den Bereichen Abrechnung und Praxisverwaltung weiterzubilden.

BFS health finance GmbH

Tel.: 0800 4473254
meinebfs.de

Impressum

Verlagsanschrift

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

Herausgeber

Torsten R. Oemus

Vorstand

Ingolf Döbbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Torsten R. Oemus

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

Paul Bartkowiak
Tel.: +49 341 48474-203
p.bartkowiak@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 Verfasseramen 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.

**HIER
ANMELDEN**

www.praxisteam-kurse.de



© BalanceFormCreative-stock.adobe.com

SEMINARE FÜR DAS PRAXISTEAM UPDATE 2025

QM • HYGIENE • DOKUMENTATION • ABRECHNUNG

TRIER • VALPOLICELLA (IT) • LEIPZIG
KONSTANZ • ESSEN • HAMBURG
MÜNCHEN • BADEN-BADEN



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