



NOVENTI
Damit Gesundheit Zukunft hat.



NOVENTI Flow

Damit bei Abrechnungen alles in Bewegung bleibt.

Wir von NOVENTI Flow übernehmen das komplexe und zeitraubende Rechnungsmanagement, sodass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können:

Die Behandlung und das Wohl Ihrer Patient:innen.

Diese Information ist eine Werbung der NOVENTI HealthCare GmbH.

Bei uns sind Sie in den besten Händen!

Sie haben Interesse an
NOVENTI Flow?
Hier erfahren Sie mehr:

noventi.de/noventi-flow



DIE DAISY

Schneller. Mehr Wissen.

Während viele immer noch grübeln, wie UPT-Folgetermine abrechnungssicher geplant werden, haben Sie dank des zuverlässigen **UPT-Rechner®** binnen Sekunden die Sicherheit, alles richtig errechnet zu haben.

DIE DAISY hat's mal wieder drauf – schneller als alle anderen!

- Ihre Vorteile:
- ✓ perfekt in die Praxissoftware integriert
 - ✓ offline + online + Tablet-App für unterwegs
 - ✓ für gerade mal **0,85 € pro Tag!**

DIE DAISY jetzt 6 Wochen lang testen – kostenlos und unverbindlich!



Melden Sie sich auf www.daisy.de
oder einfach über den QR-Code mit
dem Aktionscode „ZWP-Spezial“ an



BZÄK kämpft für eine gerechte Honorierung in der GOZ



Dr. Romy Ermler

Vizepräsidentin der Bundeszahnärztekammer

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) arbeitet unermüdlich daran, dass die Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) endlich an die fachliche wie wirtschaftliche Entwicklung angepasst wird. Zuletzt haben wir bei der Politik mit unserer „11-Pfennig-Kampagne“ (der unveränderte Punktwert seit 1988) auf das Problem aufmerksam gemacht. Leider macht die Politik die GOZ von der Novelle der Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) abhängig. Zwar ist die GOÄ längst umsetzungsbereit, aber der Gesundheitsminister hat erst kürzlich erklärt, dass sie für ihn keine Priorität habe – Ausgang offen. Die Zahnärzteschaft wartet deshalb weiterhin darauf, dass die überalterte GOZ novelliert wird.

Wir unterstützen die Kolleginnen und Kollegen dabei, die GOZ so gut wie möglich anzuwenden. Der laufend weiterentwickelte und angepasste GOZ-Kommentar der BZÄK gibt Erläuterungen, Hinweise und Berechnungsempfehlungen zur besseren Verständlichkeit und Anwendbarkeit. Im zugehörigen Informationsletter wird über neue Versionen informiert. In der GOZ-Urteilledatenbank werden relevante Rechtssprüche gesammelt, sie wird kontinuierlich um neu in Kraft getretene Urteile ergänzt. Im Beratungsforum für Gebührenordnungsfragen arbeitet die Bundeszahnärztekammer mit dem Verband der Privaten Krankenversicherung und den Beihilfestellen von Bund und Ländern zusammen. Das Forum arbeitet daran, Rechtsunsicherheiten der GOZ zu beseitigen. Zuletzt einigte sich das Gremium auf eine Hygienepauschale, um den durch die Coronapande-

mie gestiegenen Hygieneausgaben in den Praxen gerecht zu werden. Die Pauschale wurde sogar mehrere Male verlängert.

Zudem hat der Ausschuss Gebührenrecht der BZÄK – um eine künftige GOZ-Novelle strategisch vorzubereiten – den Entwurf einer Referenzgebührenordnung entwickelt, an der sich alle zukünftigen Novellen messen lassen müssen. Und schließlich hat die Bundeszahnärztekammer einen GOZ-Strategie-Ausschuss ins Leben gerufen und damit beauftragt, Lösungswege des GOZ-Problems zu entwickeln. Hierzu gehört insbesondere die Frage, auf welchem Wege für die GOZ ein regelmäßiges und kontinuierliches Anpassungsverfahren installiert werden kann. Ich kann allen versichern: Die BZÄK wird im Kampf für eine gerechte Honorierung in der GOZ nicht nachlassen!

Dr. Romy Ermler
Vizepräsidentin der Bundeszahnärztekammer

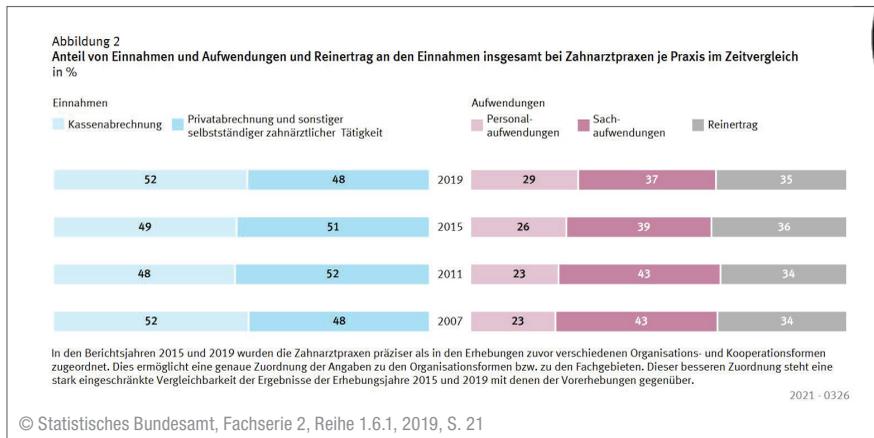
Noch mehr Inhalte zu Frau Dr. Ermler?



Hier geht's zum
Audio-Interview.



Infos zur Autorin



© MQ-Illustrations – stock.adobe.com

Kostenstrukturen in der Zahnarztpraxis

Finanzen sind für jede Zahnarztpraxis ein wichtiges und spannendes Thema, denn neben den Ausgaben und Gewinnen einer Praxis fließen viele weitere Finanzfaktoren in die Thematik ein. Das Statistische Bundesamt bietet aktuell für das Jahr 2019 eine Übersicht zur Kostenstruktur bei Arzt- und Zahnarztpraxen, die im Folgenden ausschnittsweise beleuchtet wird.

Durchschnittlich beliefen sich die Einnahmen einer Zahnarztpraxis in der Bundesrepublik laut der Studie des Statistischen Bundesamtes auf 721.000 Euro. Im Vergleich mit den vergangenen Erhebungen konnte dabei eine deutliche Steigerung festgestellt werden. Beispielsweise lagen die durchschnittlichen Einnahmen aus selbstständiger zahnärztlicher Tätigkeit 2007 bei 462.000 Euro und im Jahr 2015 bei 594.000 Euro. Der größte Teil der Einnahmen resultiert dabei aus der vertragszahnärztlichen Tätigkeit. Dieser Umstand ist angesichts der Tatsache, dass der größte Teil der Bevölkerung gesetzlich krankenversichert ist, nicht überraschend. Im Vergleich lagen die Einnahmen der über die Krankenkasse abgerechneten Behandlungskosten bei durchschnittlich 372.000 Euro und die aus Privatabrechnung bei 349.000 Euro.

Bezüglich der Aufwendungen der Zahnarztpraxen ermittelten die Statistiker für das Jahr 2019 durchschnittliche Kosten von 470.000 Euro. Diese Kosten setzen sich aus Personalkosten von 206.000 Euro sowie Sachaufwendungen von durchschnittlich 264.000 Euro zusammen. Setzt man die durchschnittlichen Einnahmen von 721.000 Euro sowie die Kosten ins Verhältnis, ergibt sich ein Reinertrag von 251.000 Euro pro Zahnarztpraxis. Im Vergleich mit den Ergebnissen aus den vorherigen Erhebungen lässt sich damit eine deutliche Steigerung der Gewinne erkennen. Im Vergleich lagen die Erträge 2011 bei 178.000 Euro und 2015 bei 214.000 Euro pro Praxis.

Was ist eigentlich der Reinertrag?

Ein weitverbreiteter Irrtum ist der Zusammenhang zwischen dem Einkommen und dem eigentlichen Ertrag für die selbstständige zahnärztliche Tätigkeit. Der Reinertrag ist trotz der gängigen Auffassung nicht mit dem Gewinn beziehungsweise dem Einkommen eines Zahnarztes gleichzusetzen, sondern stellt das Ergebnis des Geschäftsjahres der Praxis dar, lässt damit aber viele Aufwendungen des Praxisinhabers unberücksichtigt. Dazu gehören beispielsweise die Kosten, die mit der Praxisübernahme oder auch Praxisgründung verbunden sind. Es schließt aber auch die Ausgaben für die Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenversorgung sowie die Beiträge zur Krankenversicherung des Praxisinhabers und seiner Familienangehörigen ein. Zusätzlich sind auch die Beiträge zum Versorgungswerk der Ärzte noch nicht berücksichtigt.

Der Reinertrag ist damit im Rahmen der Kostenstrukturstatistik im medizinischen Bereich eine rein rechnerische Größe, die man erhält, wenn man die Summe der Kosten von der Summe der Einnahmen abzieht. Dies muss in der Auseinandersetzung mit den Finanzen der eigenen Praxis unbedingt beachtet werden.



Zur Statistik

Quelle:
Statistisches Bundesamt

Der dent.apart Zahnkredit

VERTRAGSBINDUNG?

Nein danke!

AUSZAHLUNG
AUF DAS

Praxiskonto!

RÜCKBELASTUNG?

Komplett ohne!

GELD VOR
BEHANDLUNGSBEGINN?

yes!

scan mich!



Jetzt kostenfrei Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



www.dentapart.de



Einfach bessere Zähne.

dent.apart[®]

Privatabrechnung und Factoring in den besten Händen

Neben qualifizierten Mitarbeitern sind starke Partner das A und O, wenn es darum geht, die stetig wachsenden Herausforderungen des Praxisalltags zu meistern. NOVENTI, der 360°-Anbieter für IT- und Finanzdienstleistungen sowie Plattformökonomie, bündelt die Bereiche Abrechnung, Liquiditätsmanagement und innovative Systemlösungen unter einem Dach.

Der Allrounder in Sachen Gesundheitsmarkt heißt NOVENTI Group. Seit über 120 Jahren steht die Unternehmensgruppe in Deutschland und Europa für innovative Produkte, Dienstleistungen und Lösungsangebote, die sich an den gesamten Healthcare-Bereich richten. Ob Apotheken, Physiotherapien, Sanitätshäuser, Pflegedienste, Ärzte und Zahnärzte, deren Kunden und Patienten – Ziel ist es, die Akteure des Gesundheitswesens mit moderner Software und digitalen Plattformen optimal zu vernetzen und damit zukunftsfähig aufzustellen. Jede Produktinnovation oder -weiterentwicklung wird dabei von einer tiefgehenden Bedarfsanalyse begleitet. Dazu ist der Dialog mit Anwendern für die Unternehmensgruppe genauso relevant wie die Zusammenarbeit von Praxis und Dienstleister.

NOVENTI ist ein verlässlicher Partner, um die stetig zunehmenden Anforderungen im Praxisalltag zu meistern. Dank seiner 15-jährigen Expertise in den Bereichen Factoring von Ärzten und Zahnärzten weiß das Unternehmen um deren spezielle Bedürfnisse und schafft individuelle Lösungen. Neu zum Praxis-Support gehört NOVENTI Flow, eine individuelle IT-Plattform für Factoring und Abrechnung. Einmal mehr stellt die Unternehmensgruppe damit anwendungsorientiertes Denken und richtungsweisende Ideen unter Beweis, die den Gesundheitsmarkt positiv verändern und in die Zukunft führen.

Abrechnung: Alles flexibel und im Flow

Die neue Factoring-Plattform der Zukunft heißt **NOVENTI Flow**: Im besten Wortsinn steht das Produkt dabei für den optimierten Workflow zwischen Praxis und Dienstleister. So reduziert **NOVENTI Flow** die Arbeitsabläufe, minimiert den Arbeitsaufwand und hilft der Praxis, Zeit und Geld zu sparen. Neueste Schnittstellenstandards sorgen gleichzeitig für eine einfache Integration in die bestehenden Praxisprozesse; Softwareanbindung und Schulungen sind kostenfrei.

Alle Leistungen von **NOVENTI Flow** sind praxiserprobt und entlasten den Praxisbetrieb: Dazu gehören das Kundenportal, der Auftragsassistent, Factoring-Leistungen für Privatpatient:innen und der Erstattungsservice. Dabei werden die Praxis-Anforderungen an **NOVENTI Flow** individuell und je nach Bedarf passend zusammengestellt. Praxen erhalten und bezahlen mit **NOVENTI Flow** also nur das, was sie wirklich brauchen. Auf diese Weise bleiben die Finanzen planbar, flexibel und garantiert im Flow.

Weitere Informationen
zu NOVENTI Flow



KONTAKT

NOVENTI Flow

Robert Fricke

Leiter Privatabrechnung

Tel.: +49 89 43184497

robert.fricke@noventi.de

www.noventi.de/noventi-flow/



„Unser Anspruch ist es, die Abrechnung **schneller und einfacher für die Ärzte** zu gestalten.“

Drei Fragen an ... Robert Fricke

Vertriebsleiter von NOVENTI Flow

Herr Fricke, was macht für Sie ganz persönlich NOVENTI aus? Was reizt Sie an Ihrer Arbeit?

NOVENTI ist für mich mehr als ein Arbeitgeber, hier herrscht ein unglaublicher Spirit und eine Leidenschaft, die ich vorher bei keinem anderen Unternehmen gespürt habe. Unsere Vision lautet: „Gesundheit. Neu. Gestalten.“ Das nehmen wir wörtlich. Wir setzen Trends und neue Standards im Gesundheitswesen. Mit NOVENTI Flow als ein Beispiel treiben wir den Wandel im Gesundheitswesen voran. Wir haben ein innovatives Produkt entwickelt, das die Privatabrechnung für Zahnärzte und Ärzte revolutionieren wird. Für uns ist es wichtig, die Bedürfnisse der Kunden mit unserer Technologie und Expertise bestmöglich befriedigen zu können. Aus diesem Grund arbeiten wir schon in der Entwicklung eng mit unseren Kunden zusammen. Das Ergebnis ist in diesem Fall NOVENTI Flow – ein einfaches und intuitives Abrechnungstool, das es so noch nicht gegeben hat. Das erfüllt mich natürlich mit Stolz, was mein Team hier auf die Beine gestellt hat.

Was steckt hinter NOVENTI Flow? Inwiefern hebt sich Ihr neues Produkt von Mitbewerberprodukten auf dem Markt ab?

NOVENTI Flow unterscheidet sich von den Mitbewerbern aufgrund der Tatsache, dass wir ein komplett neues Tool entwickelt haben. Ich ziehe hier gerne den Vergleich mit einem Handy. Man kann ein altes Handy mit immer mehr Features ausstatten, aber es kommt irgendwann an seine Grenzen und wird auch leider niemals ein Smartphone werden.

Wir haben von vornherein ein High-End-Produkt entwickelt, das technologisch dem neuesten Standard entspricht und trotzdem allen Bedürfnissen der Zahnärzte und Ärzte gerecht wird. Wir bieten mit unserem Produkt selbstverständlich auch die „normalen“ Basisfunktionalitäten ab, allerdings in Kombination mit modernsten Features, wie es aktuell im Markt kein anderer Wettbewerber hat. Wir haben beispielsweise die Prüfung der Rechnung so vereinfacht, dass mit wenigen relevanten Kriterien die Vollständigkeit der Abrechnungspakete geprüft und im Nachgang eine komplett automatisierte Weiterverarbeitung ermöglicht wird. Unser Anspruch ist es, die Abrechnung schneller und einfacher für die Ärzte zu gestalten. Das spart nicht nur Geld, sondern auch die Nerven der Mitarbeiter:innen. Auch ist uns die schnelle Bereitstellung der Zahlungen wichtig, wir ermöglichen für unsere Kunden eine nahezu 24/7 Abrechnung.

NOVENTI Flow beinhaltet auch eine digitale Plattform. Was hat es damit auf sich?

Nach den neuesten Standards entwickelt, können wir damit über Rollen- und Rechtekonzepte die Informationen innerhalb unseres Portals trennen. Wir beobachten immer mehr den Trend, Praxen unter einem Dach zu verbinden. Hier können wir für Klarheit sorgen, indem man über einen Zugang alle relevanten Informationen im Überblick hat. Und am Ende bleibt zu sagen: Wir sind noch nicht fertig. Bei der Auswahl unserer Partner achten wir insbesondere auf deren Innovationsfähigkeit. Es gibt aus meiner Sicht noch genügend etablierte Themen, nehmen Sie z. B. das Thema Inkasso, welches es neu zu denken gilt. Gemeinsam mit unseren Partnerpraxen stellen wir uns der Herausforderung.

INTERVIEW

„In BEMA zu denken, heißt Geld zu verschenken.“

Die zahnärztliche Abrechnung in der Theorie, verklauselt in BEMA und GOZ-Statuten und, dem gegenüber, die Abrechnungsrealitäten in der täglichen Praxis sind wie zwei einander skeptisch beäugende Schwestern – sie gehören zwar zusammen, leben aber eher getrennt. Ein Gespräch mit Karina Müller, Spezialistin für Zahnärztliche Abrechnung und Qualitätsmanagement in der Zahnarztpraxis, über den veralteten GOZ-Punktwert, ungenutzte Honorarchancen und Insiderwissen für die eigene Praxis.

Autorin: Marlene Hartinger



Karina Müller

Frau Müller, die Dokumentation stellt im Zusammenhang mit der zahnärztlichen Abrechnung immer wieder eine Herausforderung im täglichen Praxis-workflow dar. Warum ist das so?

Die Dokumentation ist ein sehr komplexes Thema. Es gibt zahlreiche gesetzliche und standesrechtlich Vorgaben, die es zu erfüllen gilt. In Bezug auf die Dokumentation, insbesondere im Zusammenhang mit der Abrechnung zahnärztlicher Leistungen, müssen wir unterscheiden zwischen Abrechnungsdokumentation und Behandlungsdokumentation. Die Abrechnungsdokumentation beinhaltet die jeweiligen Ziffern der erbrachten Leistungen. Die Behandlungsdokumentation ist sehr viel umfangreicher und beschreibt letztendlich die durchgeführten Maßnahmen in Prosaform. Dieser Vorgang ist sehr aufwendig und erfordert die Ressourcen Mitarbeiter*in und Zeit. Hier liegt meiner Meinung nach das größte Problem. Beides ist in vielen Praxen ein zu knapp bemessenes Gut. In Konsequenz leidet in der Regel die Dokumentation. Erfasst wird oft erst am Abend, oder vielleicht auch um Tage zeitversetzt. Dies wiederum führt dann häufig z.B. zu Mehrarbeit durch Rückfragen der Verwaltungsmitarbeiterin an das Behandlungsteam, zu Honorarverlusten, zu Nachfragen von Kostenträgern bis hin zu Regressen, die mangels vollständiger Dokumentation schwer bis gar nicht erfolgreich zu bestehen sind.

Der Patient ist erst fertig, wenn die Dokumentation fertig ist. Schaffen wir es, diesen Grundgedanken bzw. Grundsatz in unsere Arbeitsroutine einfließen zu lassen, zu berücksichtigen und umzusetzen, ist der erste Schritt in die richtige Richtung vollzogen.

Stichworte PAR-Richtlinie und Unterkieferprotrusionsschiene: Die zahnärztliche Abrechnung muss stetig mit aktuellen Neuerungen mitgehen. Welches Vorgehen empfehlen Sie hier in besonderer Weise?

Schaut man auf die G-BA-Richtlinienneufassungen und die Änderungen, insbesondere im Bereich der BEMA-Gebührennummern, hat sich in den letzten 2,5 Jahren sehr viel Positives getan. Neben den in der Frage bereits aufgeführten Bereichen gab es weitere zahnärztliche Leistungsbereiche, die an den Stand von Wissenschaft und Technik angepasst wurden. Auszugsweise möchte ich die Früherkennungsuntersuchungen, die Besuchsleistungen, die Videosprechstunde und Videofallkonferenz sowie die seit Januar 2022 im BEMA aufgenommenen Gebührennummern in Verbindung mit der Telematikinfrastruktur erwähnen. Ich persönlich betrachte dies als wirkliche Meilensteine, unsere Patienten noch besser behandeln und betreuen zu können. Natürlich bringen Neuerungen zuallererst einmal mit sich,

Ihr Plus im Factoring

Schnell. Einfach. Sicher.



Ab sofort können Sie nicht nur deutschlandweit, sondern auch zusätzlich Ihre Patienten mit Hauptwohnsitz in der Schweiz, Belgien, den Niederlanden und Österreich über die PVS dental im Factoring abrechnen. www.pvs-dental.de

Mehr dazu:



Ihr kompetenter Abrechnungspartner
Persönlich. Vor Ort. PVS dental.

 **PVS dental**

„(...) nicht nur, dass der Punktwert seit über 30 Jahren unangepasst blieb, hinzu kommt auch, dass selbst bei der novellierten GOZ aus 2012 **nicht alle Leistungen** in den Leistungskatalog **aufgenommen wurden**. Meiner Meinung nach besteht hier dringend Handlungsbedarf des Gesetzgebers, und zwar gleich auf mehreren Ebenen.“

dass wir uns mit den Thematiken intensiv auseinandersetzen müssen.

Meine Empfehlung an die Leser ist hier ganz klar und eindeutig: Bilden Sie sich stetig weiter, besuchen Sie Fortbildungen, lesen und verinnerlichen Sie die Rundschreiben Ihrer regionalen KZV, erstellen Sie Ihr eigenes individuelles Praxiskonzept, kommunizieren Sie es im Team und setzen es im Anschluss erfolgreich um. So ist der Erfolg vorprogrammiert.

Die BZÄK verweist wiederkehrend kritisch auf den veralteten GOZ-Punktwert, der seit 1987 unverändert geblieben ist. Wie ist Ihr Standpunkt zu dieser Thematik und begegnet Ihnen das Thema oft in der Praxis?

Zunächst einmal: Bei der novellierten Gebührenordnung für Zahnärzte handelt es sich um die seit 1.1.2012 gültige Rechtsgrundlage zur Abrechnung zahnärztlicher Leistungen bei privatversicherten Patienten. Auch Leistungen außerhalb des Sachleistungssystem bei gesetzlich versicherten Patienten sind

nach der GOZ berechnungsfähig. Daher betrifft das von Ihnen geschilderte Problem aktuell jede Zahnarztpraxis in Deutschland. Und das Problem ist größer als man denkt: nicht nur, dass der Punktwert seit über 30 Jahren unangepasst blieb, hinzu kommt auch, dass selbst bei der novellierten GOZ aus 2012 nicht alle Leistungen in den Leistungskatalog aufgenommen wurden. Meiner Meinung nach besteht hier dringend Handlungsbedarf des Gesetzgebers, und zwar gleich auf mehreren Ebenen.

Welche Ebenen wären das zum Beispiel?

Nötig wären die zeitnahe Anpassung des Punktwertes zahnärztlicher Leistungen ebenso wie die Aufnahme neuer Leistungen, die richtigerweise als Analogleistungen berechnet, allerdings immer wieder von privaten Kostenträgern beanstandet werden. Das führt zu Verdruss auf Patienten- und Praxismitarbeiterseite und verursacht viel zeitlichen Mehraufwand, bedingt durch Nachkommentierungen und zusätzlichem Kommunikationsaufwand. Aber auch die so wichtige interdisziplinäre Zusammenarbeit, auszugsweise genannt seien an dieser Stelle z.B. Schlafmediziner, Diabetologen, Heilpraktiker, sollte zukünftig vielmehr in den Fokus gerückt werden, um den Patienten im Sinne einer ganzheitlichen Betrachtungsweise bedarfsorientiert behandeln und die erbrachten Leistungen auch entsprechend abrechnen zu können.

Trotz der beschriebenen nötigen Änderungen durch den Gesetzgeber sehe ich aber auch unbedingt Handlungsbedarf in vielen Zahnarztpraxen.

Was genau meinen Sie damit?

Die derzeit gültige Gebührenordnung ermöglicht uns trotz ihrer Schwächen aber eben auch Individualität und damit die Möglichkeit angemessene Honorare für unsere Behandlungen erzielen zu können. Genau diese Möglichkeiten werden jedoch leider noch nicht immer und überall genutzt.

Ein Beispiel dafür ist die konsequente Anwendung von Steigerungsfaktoren. Die rechtliche Grundlage dafür ergibt sich aus §5 (2) GOZ. Machen wir uns in der Praxis die Mühe und dokumentieren Zeitaufwand und Schwierigkeiten während der Behandlungen, haben wir bereits ein erstes



Instrument in der Hand, um inflationären Preissteigerungen zu begegnen und erbrachte Leistungen aufwandsgerecht abzurechnen.

Eine weitere Möglichkeit, eine angemessene Honorierung zu erwirken, bietet uns § 2 (1 und 2) GOZ. Nach Aufklärung des Patienten vor Behandlungsbeginn kann zwischen Zahnarzt und Zahlungspflichtigem eine von der Gebührenverordnung abweichende Gebührenhöhe vereinbart werden. Die Vergütungsvereinbarung ist möglich, für Leistungen innerhalb des Gebührenrahmens von Faktor 1,0 – 3,5, als auch für Leistungen oberhalb des Faktors 3,5. Meine Erfahrungen zeigen, dass in Praxen wenig über 3,5 gesteigert wird. Als Grund dafür, wird oft angegeben, dass der Patient das Mehrhonorar ab Faktor 3,5 nicht erstattet bekommt. Wichtig ist daher, die proaktive Aufklärung und Information des Patienten. Lassen Sie Ihren Patienten wissen, warum eine Vergütungsvereinbarung im Zusammenhang mit seiner Behandlung nötig ist.

Was ist Ihrer Meinung nach das wertvollste Instrument zur Erzielung eines angemessenen Honorars?

Es ist wichtig, sich mit den Leistungsinhalten der GOZ-Gebührennummern auseinanderzusetzen. Dazu gehört insbesondere auch, dass die Unterschiede in der Leistungsabrechnung von identischen oder ähnlichen Kassenleistungen bekannt sind. Es gibt da diesen einen Satz, den sicher alle schon einmal irgendwo gelesen haben: In BEMA zu denken heißt Geld verschenken. Mein Tipp daher, denken und schreiben Sie in GOZ-Ziffern und nicht in Kürzeln. Mir persönlich hilft es dabei, Unterschiede in den Gebührenordnungen zu verinnerlichen und richtig anzuwenden.

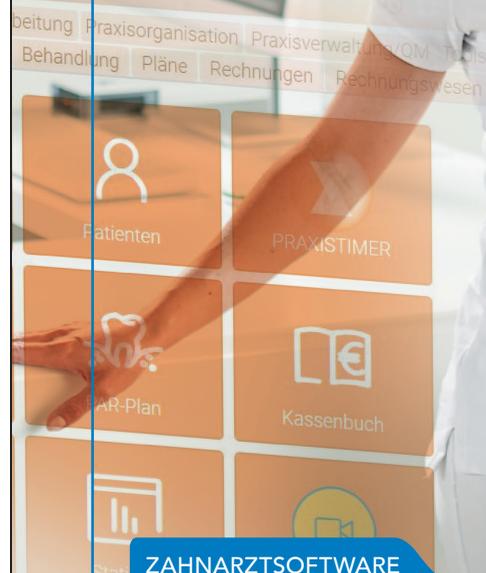
Gibt es einen Insider-Abrechnungstipp, den Sie an dieser Stelle unseren Lesern gerne weitergeben möchten?

Es ist schwer, aus dem großen Bereich der zahnärztlichen Abrechnung den einen ultimativen Abrechnungstipp herauszufiltern. Es gibt so viele Tipps, die ich gerne mitteilen möchte. In meinen Beratungen erlebe ich jedoch immer wieder, dass die schon 2018 in den BEMA aufgenommenen präventiven Leistungen bei Versicherten mit Pflegegrad oder Eingliederungshilfe wenig Berücksichtigung finden. Hier sei explizit erwähnt, dass anspruchsberechtigte Personengruppen Anspruch auf diese Sachleistungen der gesetzlichen Krankenversicherung haben, und das sogar zweimal im Kalenderjahr. Die Leistungen umfassen insbesondere die Erhebung eines Mundgesundheitsstatus mit individuellem Mundgesundheitsplan (BEMA-Nr. 174/PBa), die Mundgesundheitsaufklärung (BEMA-Nr. 174b/PBb) und die Entfernung harter Zahnbeläge (BEMA-Nr. 107a/PBZst).

Mein Tipp: Prüfen Sie, ob eine Aktualisierung Ihres Anamnesebogens nötig ist. Es empfiehlt sich folgende Fragestellungen aufzunehmen: Liegt ein Pflegegrad vor? Erhält der Patient Eingliederungshilfe? Werden Sie proaktiv und informieren Sie Ihre Patienten, dass die gesetzlichen Krankenkassen zur nachhaltigen Verbesserung der zahnmedizinischen Versorgung von Menschen mit Beeinträchtigungen spezielle und sehr wichtige zahnmedizinisch präventive Behandlungen in ihren Leistungskatalog aufgenommen haben. Ihre Patienten werden es Ihnen danken.

CGM Z1.PRO - Meine Zukunft. Mein Weg.

cgm-dentalsysteme.de



ZAHNARZTSOFTWARE

„Ich wünsche mir einen verlässlichen Ansprechpartner, der mich bei allen Herausforderungen unterstützt – ein Rundum-sorglos-Paket aus einer Hand. Und das bekomme ich bei CGM Z1.PRO.“



CompuGroup
Medical

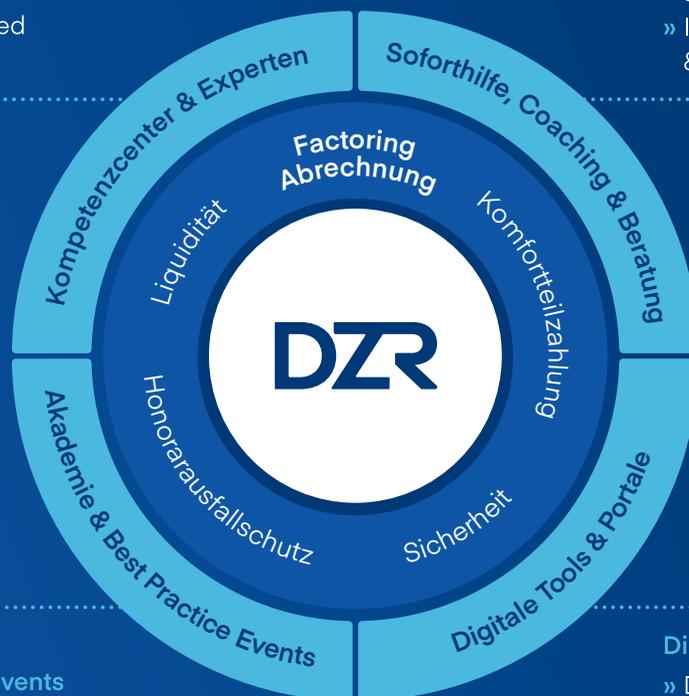
Das neue DZR Universum

Kompetenzcenter (KC) & Experten

- » KC GOZ/GOÄ/BEMA
- » KC Zahntechnik, BEL/BEB
- » KC KFO
- » DANPro powered by DZR

Soforthilfe, Coaching & Beratung

- » Hotlines
- » Abrechnungserstellung & -prüfung
- » Individuelle Praxis- & Teamcoachings



Akademie & Best Practice Events

- » Präsenz-Seminare
- » Online-Seminare
- » Online-Videos/Streaming
- » Kongresse & Events

Digitale Tools & Portale

- » DZR H1
- » DZR PraxisPortal
- » DZR HonorarBenchmark
- » DZR Online Shop & Partnerprodukte

DZR – Das 360° Factoring & Abrechnungsunternehmen

Für kleine oder große Praxen, spezielle Behandlungsschwerpunkte oder in der Gründungs-, Wachstums- oder Abgabephase – als Marktführer in der zahnmedizinischen Privatliquidation haben wir für Sie praxisindividuelle Lösungen und stehen stets mit Rat und Tat zur Seite.

Neben Liquidität, Ausfallschutz und Komfortteilzahlung erhalten Sie in unserem neuen Produktuniversum alles rund um die zahnmedizinische und zahntechnische Abrechnung.



Kompetenzcenter Zahntechnik BEL/BEB

- » Sind Ihre Laborpreise auf dem aktuellen Stand?
- » Wie fit sind Sie bei CAD/CAM?
- » Schöpfen Sie Ihr Honorar in der Zahntechnik voll aus?

Wir unterstützen Sie dabei – schnell und unkompliziert.

Rufen Sie uns an unter
0711 99373 5420

DZR | H1

Das neue Honorarportal.

DZR H1 macht kompetente Abrechnung leichter.



**JETZT
KOSTENLOS
TESTEN.**



dzr-h1.de

DZR Online Shop: übersichtlich, große Auswahl, vielfältig.



Mit dem DZR Online Shop noch einfacher auf das 360° Produktportfolio zugreifen.

- » Factoring, Abrechnung & Teilzahlung
- » GOZ/GOÄ/BEMA
- » Zahntechnik/BEL/BEB
- » Tools & Portale
- » Praxis- & Patientenmanagement
- » Akademie & Events



dzr-shop.de

DANPro

powered by DZR

Werden Sie Teil der Abrechnungscommunity für alle Zahnarztpraxen und Abrechnungsexpert*innen!

über
4.500
vergebene
CME-Punkte

über
400
registrierte Praxis-
inhaber*innen

über
350
registrierte
Abrechnungsex-
pert*innen

Gleich
registrieren!



danpro.net

Buy the f**king Latte! Oder: Kauf' den verdammten Caffè Latte!

Kenne Deinen Money-Mindset

Autorin: Dipl.-Wirtsch.-Ing. Sabine Nemec

Sallie Krawcheck, eine amerikanische Bankmanagerin und seit zwei Jahrzehnten eine bekannte Größe an der Wall Street, hat den Spruch geprägt, den ich dieser Kolumne als Überschrift vorangesetzt habe. Krawcheck zählte zu den zehn mächtigsten Frauen der Welt und hat 2014 ihr eigenes Unternehmen gegründet: Ellevest, eine digitale Investmentplattform und Vermögensverwaltung von Frauen für Frauen. Warum? Weil die Finanzbranche von Männern für Männer ausgelegt ist. Dabei wird vielerorts suggeriert, dass Frauen nicht so gut mit Zahlen umgehen könnten, dass Frauen sparen und Finanzfragen lieber abgeben sollten, während es Männern in die Wege gelegt sei, erfolgreich investieren und großzügig „Geld machen“ zu können.

Hier kommt der Caffè Latte-Faktor ins Spiel. Er errechnet sich aus all den Dingen, die wir im Alltag kaufen und konsumieren – so nebenbei, aus Bequemlichkeit oder Gewohnheit. Etwa der regelmäßige Latte Macchiato und der Chocolate-Chip Cookie bei der Kaffeehauskette. Wir könnten öfter selbst Abendessen kochen und weniger liefern lassen. Doch wenn wir darauf verzichten, um zu sparen, sind wir wieder bei unserer Prägung angelangt. Und bei Zeitschriften, die Frauen Tipps geben, wie man Geld sparen und bei TV-Serien mit einer toughen modernen New Yorkerin, die zu viele Manolo Blahniks kauft und sich gleichzeitig

kein Appartement leisten kann. Was für verquere, nur scheinbar moderne Frauenbilder!

Mit sich selbst streng zu sein und Verzicht zu üben, wird uns nicht weit bringen. Finanzen sind auch etwas Emotionales. Wenn sie nur logisch und einfach wären, wäre es nicht so schwer, sich damit auseinanderzusetzen. Dreht es sich um die eigene Vorsorge und den Vermögensaufbau, dann darf es nicht sparen, sondern muss investieren heißen. Der Mindset und der Umgang mit Geld sollen neu gelernt werden, denn die Rentenanwartschaften der Versorgungswerke werden für Frauen nicht ausreichen, um ein zufriedenes und sicheres Leben nach der Berufstätigkeit zu führen. Es geht darum, das Narrativ zu ändern. Statt Tagesgeldkonto und Sparbuch, lieber Börse und Sachwerte. Deshalb: Kaufen Sie den verdammten Caffè Latte und nutzen Sie die Zeit, in dem Sie ihn genüsslich trinken, um über Ihre Finanzen nachzudenken, mit jemandem darüber zu sprechen und Ihre nächsten Schritte zum Vermögensaufbau zu planen – noch besser, gleich umzusetzen.



Noch eine wichtige Botschaft: Studien zeigen immer wieder, dass Frauen bessere Anleger sind.¹

[Infos zur Autorin]

Mehr zum Thema gibt's Online



Fakten rund um die Schiefelage weiblicher Finanzen

46

Prozent

weniger Rente für Frauen vs. Männer

18

Prozent

Frauen verdienen 18 Prozent weniger als Männer

59

Prozent

Frauen, die Angst vor Altersarmut haben

54

Prozent

der Frauen zwischen 30 und 50 Jahren, befürchten im Alter abhängig von der Rente des Partners zu sein

60

Prozent

der Frauen in Deutschland überlassen Finanzentscheidungen dem Mann

71

Prozent

wissen, dass sie privat vorsorgen müssen, um ihren Lebensstandard in der Rente zu halten

51

Prozent

der Frauen würden gerne Geld zurücklegen, meinen aber, dass sie dafür nichts übrighaben

Ø 4,7

Jahre

Die durchschnittliche Lebenserwartung in Deutschland (2020): Männer 78,9 Jahre, Frauen 83,6 Jahre – Tendenz steigend

(Quelle: statista.com)

38

Prozent

Frauen besitzen 38 Prozent weniger Vermögen als Männer

Die DZR Akademie

Themenbereiche

	GOZ/BEMA	GOÄ Dental	KFO	BEL/BEB CAD/CAM	Praxis- management	Sonstiges
Ausbildung	1		8	12	16	
Basiswissen	2	5	9	13	17	20
Spezialwissen	3	6	10	14	18	
Aktuelle Themen	4	7	11	15	19	

Auszug Seminare 2022

- | | | |
|---|---|--|
| <p>1 Ausbildung – GOZ/BEMA & GÖÄ
» Seminarreihe mit 8 Basic-Ausbildungsmodulen</p> | <p>8 Ausbildung – KFO
» Ab 2023 – Seminarreihe</p> | <p>15 Aktuelle Abrechnungsthemen – BEL/BEB, Zahntechnik
» Umgang mit der MDR Richtlinie</p> |
| <p>2 Basiswissen – GOZ/BEMA
» Einzelmodule der Basic-Seminarreihe GOZ/BEMA</p> | <p>9 Basiswissen – KFO
» Abrechnung KFO Basiskurs</p> | <p>16 Ausbildung – Praxismanagement
» Fortbildung zur Hygienebeauftragten</p> |
| <p>3 Spezialwissen – GOZ/BEMA
» Chirurgie-Intensiv
» Brennpunkt Honorarverlust</p> | <p>10 Spezialwissen – KFO
» Abrechnung KFO für Profis
» AVL – kalkulieren und offerieren</p> | <p>17 Basiswissen – Praxismanagement
» Behördliche Begehungen
» Nachtelefonieren für Startende</p> |
| <p>4 Aktuelle Abrechnungsthemen – GOZ/BEMA
» Update neue PAR-Richtlinie</p> | <p>11 Aktuelle Abrechnungsthemen – KFO
» in Vorbereitung</p> | <p>18 Spezialwissen – Praxismanagement
» Die Umsatzsteuer in der Praxis
» HKP – das nächste Level</p> |
| <p>5 Basiswissen – GOÄ Dental
» Implantologische Leistungen</p> | <p>12 Ausbildung – BEL/BEB, Zahntechnik
» Labormanager (Lehrgang)</p> | <p>19 Aktuelle Themen – Praxismanagement
» Betriebswirt Zahnmedizin</p> |
| <p>6 Spezialwissen – GOÄ Dental
» Chirurgie-Intensiv
» Implantologie-Intensiv</p> | <p>13 Basiswissen – BEL/BEB, Zahntechnik
» Update: BEL II und BEB 97</p> | <p>20 Sonstiges
» DZR Kongress 2022</p> |
| <p>7 Aktuelle Abrechnungsthemen – GOÄ Dental
» in Vorbereitung</p> | <p>14 Spezialwissen – BEL/BEB, Zahntechnik
» Unterkieferprotrusionsschiene</p> | |

Die ausführlichen Themenlisten, alle Termine, Orte, Seminare (Präsenz, Online, Video/Streaming) unter www.dzr-akademie.de





© Frogella.stock – stock.adobe.com

BEMA-Leistungen für Videosprechstunden

In Zukunft für alle Versicherten der GKV?

Wie überall, wird auch rund um die Oralmedizin alles digitalisiert, was sich digitalisieren lässt. „Die Digitalisierung soll im Alltag der Patienten ankommen“, sagte der damalige Bundesgesundheitsminister Jens Spahn anlässlich einer Pressekonferenz. Und so wurden zum 1. Oktober 2020 einige neue Leistungen, wie z. B. die „Videosprechstunde“ als

Kassenleistung in den Bewertungsmaßstab für Zahnärzte (BEMA) aufgenommen. Das klingt zunächst recht positiv, bei genauerer Betrachtung wird jedoch schnell klar, dass nicht alle Versicherten der GKV davon profitieren werden.

Durch die Veröffentlichung der neuen Patienteninformation *Videosprechstun-*

den, Videofallkonferenzen und Telekonsile in der vertragszahnärztlichen Versorgung hat die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) ihre Forderung daher erneuert, die Möglichkeit zahnärztlicher Videosprechstunden auf alle Patientinnen und Patienten auszuweiten und die Versorgung somit insgesamt zu stärken.

Die Leistungen im Überblick

Kürzel	Leistungstext	Punkte € ¹
VS	Videosprechstunde	16 19,20 €
	Abrechnungsfähig:	
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ für eine Videosprechstunde mittels eines zertifizierten Videodienstes ✓ bei Versicherten mit Pflegegrad, Eingliederungshilfe oder im Rahmen eines Kooperationsvertrages ✓ nur als alleinige Leistung ✓ neben der BEMA-Nr. 174b (in begründeten Ausnahmefällen, insbesondere aufgrund einer behördlich angeordneten Quarantäne oder einer freiwilligen Quarantäne bei einer meldepflichtigen Krankheit) 	
VFK	Videofallkonferenz mit an der Versorgung des Versicherten beteiligten Pflege- und Unterstützungspersonen	12 14,40 €
	a) bezüglich eines Versicherten	6 7,20 €
	b) bezüglich jedes weiteren Versicherten in unmittelbarem zeitlichen Zusammenhang	
	Abrechnungsfähig:	
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ für eine Videofallkonferenz mittels eines zertifizierten Videodienstes ✓ bei Versicherten mit Pflegegrad, Eingliederungshilfe oder im Rahmen eines Kooperationsvertrages ✓ nur im Zusammenhang mit an der Versorgung des Versicherten beteiligten Pflege- und Unterstützungspersonen ✓ nur wenn im Zeitraum der letzten 3 Quartale unter Einschluss des aktuellen Quartals ein persönlicher Kontakt des Zahnarztes mit dem Versicherten stattfand ✓ nur als alleinige Leistung ✓ maximal dreimal je Quartal, je Versicherten 	
Kslb (181b)	Konsiliarische Erörterung mit Ärzten und Zahnärzten	16 19,20 €
	b) im Rahmen eines Telekonsils	
	Abrechnungsfähig:	
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ für ein Telekonsil oder Videokonsil ✓ nur wenn die vorgeschriebenen Dienste genutzt werden ✓ für eine konsiliarische Erörterung z. B. zwischen Zahnarzt und Hausarzt/ Kieferorthopäde/ Internist ✓ wenn sich der Zahnarzt persönlich mit dem Versicherten und dessen Erkrankung befasst hat ✓ auch wenn die Erörterung zwischen einem Zahnarzt und dem ständigen persönlichen ärztlichen Vertreter eines anderen Arztes erfolgt ✓ bei allen Versicherten der GKV 	
KslKb (182b)	Konsiliarische Erörterung mit Ärzten und Zahnärzten im Rahmen eines Kooperationsvertrags nach § 119b Abs. 1 SGB V	16 19,20 €
	b) im Rahmen eines Telekonsils	
	Abrechnungsfähig:	
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ für ein Telekonsil oder Videokonsil ✓ nur wenn die vorgeschriebenen Dienste genutzt werden ✓ für eine konsiliarische Erörterung z. B. zwischen Zahnarzt und Hausarzt/ Kieferorthopäde/ Internist ✓ wenn sich der Zahnarzt persönlich mit dem Versicherten und dessen Erkrankung befasst hat ✓ auch wenn die Erörterung zwischen einem Zahnarzt und dem ständigen persönlichen ärztlichen Vertreter eines anderen Arztes erfolgt ✓ nur im Rahmen eines Kooperationsvertrages 	
TZ	Technizuschlag für Videosprechstunde, Videofallkonferenz oder Videokonsil	16 19,20 €
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ neben den BEMA-Leistungen VS, VFka und VFkb ✓ neben den BEMA-Leistungen Kslb (181b) und KslKb (182b) nur für ein Videokonsil mittels eines Videodienstes ✓ nur bei Verwendung eines zertifizierten Videodienstes ✓ je Praxis bis zu 10 x im Quartal* 	

* Neben den ersten zehn im Quartal erbrachten Leistungen nach den BEMA-Leistungen VS, VFka, VFkb, Kslb (181b) oder KslKb (182b)

¹ Bei einem Durchschnittspunktwert in Höhe von 1,20 €





© Agenturfotografien/Shutterstock.com

Die BEMA-Leistungen VS, VFKa, VFkb und KsIKb (182b) sind nur bei Versicherten abrechenbar, die einem Pflegegrad zugeordnet sind, Eingliederungshilfe erhalten oder bei Versicherten, an denen zahnärztliche Leistungen im Rahmen eines Kooperationsvertrags nach § 119b Abs. 1 SGB V erbracht werden. In Anbetracht der anhaltenden Coronapandemie sind diese neu eingeführten Leistungen für die konsequente regelmäßige Betreuung und Behandlung von z. B. Pflegebedürftigen sehr förderlich und sorgen für eine kontinuierliche Kommunikation zwischen Zahnarzt, Betreuer und Patient.

Bei allen anderen Versicherten (also ohne Pflegegrad oder Beeinträchtigung) kann zumindest für eine konsiliarische Erörterung im Rahmen eines Telekonsils oder Videokonsils die BEMA-Leistung Kslb (181b) abgerechnet werden. Außerdem kann zu allen genannten Leistungen der Technik-Zuschlag (TZ) zur Abgeltung der Kosten für die apparative Ausstattung und die verwendeten Videodienste abgerechnet werden (Achtung! TZ ist je Praxis maximal 10x in einem Quartal abrechnungsfähig!).

Technische Voraussetzungen für die Erbringung der Leistungen

Die apparative Ausstattung umfasst mindestens Folgendes:

- Kamera
- Bildschirm (Monitor, Display etc.) mit einer Bildschirmdiagonale von mindestens 3 Zoll und einer Auflösung von mindestens 640 x 480 px
- Mikrofon sowie
- Tonwiedergabeeinheit
- Datenübertragung mit einer Bandbreite von mindestens 2.000 Kbit/s

Die Funktionalitäten können auch vollständig oder teilweise in einem Gerät vereint sein. Das bedeutet, dass die Leistungen auch mit einem entsprechend ausgestatteten Smartphone durchgeführt werden können. Außerdem muss für die Durchführung der Videoleistungen ein Videodienstprogramm eines zertifizierten Videodiensteanbieters (gemäß Anlage 16 BMV-Z) angewendet werden. Diese sind auf den Webseiten des GKV-Spitzenverbandes und der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung in einem Verzeichnis einsehbar.

Telekonsil oder Videokonsil? Die wesentlichen Unterschiede

Ein Telekonsil nach Kslb (181b) ist die zeitgleiche bzw. zeitversetzte Kommunikation zwischen Ärzten/Zahnärzten unter Nutzung der in der Telekonsilien-Vereinbarung genannten elektronischen Dienste und ermöglicht den elektronischen Austausch von Dokumenten und Bildern (z.B. DICOM-Dienste).

Ein zeitgleiches Telekonsil zwischen Ärzten/Zahnärzten mittels eines Videodienstes wird als Videokonsil bezeichnet. Der Technikzuschlag TZ kann neben der Leistung Kslb (181b) bzw. KsIKb (182b) allerdings nur bei einem Videokonsil über einen zertifizierten Videodienst abgerechnet werden.

Die hier abgebildeten Informationen und noch vieles mehr finden Sie bestens verknüpft auf der DAISY dem **D**entalen **A**brechnungs-**I**nformations-**S**ystem für Ihre Zahnarztpraxis. Auch die DAISY Akademie hat ihre Produktvielfalt in der Abrechnungswelt weiter digitalisiert und um professionelle Live-Webinare und Streaming-Videos erweitert. Ab sofort kann jeder an verschiedenen DAISY-Seminaren teilnehmen, unabhängig von Zeit und Ort.

Mehr Informationen dazu finden Sie unter www.daisy.de

KONTAKT

Sylvia Wuttig, B.A.

Geschäftsführende Gesellschafterin

DAISY Akademie + Verlag GmbH

www.daisy.de



NOVENTI Flow

Damit bei Abrechnungen alles in Bewegung bleibt.

Wir von NOVENTI Flow übernehmen das komplexe und zeitraubende Rechnungsmanagement, sodass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können:
Die Behandlung und das Wohl Ihrer Patient:innen.

WIE SIE VON NOVENTI FLOW PROFITIEREN:



KUNDENPORTAL

Digitaler Workflow für eine sorglose, moderne & erfolgreiche Zusammenarbeit.



AUFTRAGSASSISTENT

Abrechnungen durch digitale Unterstützung sicher, schnell & einfach in wenigen Schritten übermitteln.



FACTORINGLEISTUNGEN

Rechnungsmanagement, Liquiditätssicherung oder Schutz vor Forderungsausfällen je nach Wunsch stellen wir Ihnen diese gerne zusammen.



TECHNOLOGIEPARTNER

Erweiterbare Schnittstellen & kreative Ideen für ein ansprechendes Kundenerlebnis.



ERSTATTUNGSSERVICE

Professionelle Unterstützung Ihrer Patienten bei der Korrespondenz mit den Kostenträgern.

Bei uns sind Sie in den besten Händen!

Sie haben Interesse an NOVENTI Flow?
Hier erfahren Sie mehr:

noventi.de/noventi-flow

Praxisfinanzierung:

Externe Unterstützung mit eigenem Know-how kombinieren



Manchmal ist es gut, trotz aller Planung, dem Zufall etwas Spielraum zu überlassen, denn er gehört – ebenso wie glückliche Fügungen – zu den heimlichen Gesetzmäßigkeiten des Lebens. So war es dann auch ein Zufall, dass die beiden Zahnärzte Dr. Matthias Feyka und Andreas Dufhaus während ihrer Suche nach einem geeigneten Objekt für ihre Gründung eine passende Praxis fanden. In der Finanzierung etwas dem Zufall zu überlassen, kam für die beiden Zahnärzte jedoch nicht infrage. Wie sie die Finanzierung ihrer Niederlassung in Angriff genommen und geschafft haben, verrät Dr. Matthias Feyka im Interview.

Autorin: Alicia Hartmann

Businessschulden sind eine andere Schuldenkategorie als Konsumschulden. Wenn ich mir beispielsweise ein Auto finanzieren würde, reduziert sich der Wert bereits, wenn ich das Autohaus verlasse. Das ist bei der Finanzierung einer Praxis anders, **denn diese ist ein Investment in die berufliche und private Zukunft.**

Herr Dr. Feyka, verraten Sie uns bitte vorab, ob Sie neu gegründet oder eine bestehende Praxis übernommen haben?

Mein Kollege Andreas Dufhaus und ich haben 2018 eine Praxis in Wermelskirchen übernommen. Aufgrund unserer Suchkriterien war die Auswahl passender Praxen in unserem gewünschten Umkreis begrenzt – wie es der Zufall aber wollte, war eine dieser Praxen die Praxis meines Zahnarztes aus Jugendzeiten. Das war ein toller Anknüpfungspunkt! Und es war dann auch die Praxis, die wir schlussendlich übernommen haben.

Wie sind Sie das Thema Finanzen ganz zu Beginn angegangen?

Ab Beginn des Gründungsprozesses haben wir mit einem Niederlassungsberater zusammengearbeitet, der uns im ganzen Prozess begleitet hat. Rückblickend sind uns viele Dinge aufgefallen, die wir in der Zusammenarbeit nicht hinterfragt haben und jetzt wahrscheinlich auch anders gemacht hätten. Es ist nicht schlecht, den Gründungsprozess durch einen Berater begleiten zu lassen, aber man sollte sich nicht blind auf diesen verlassen, denn Berater wollen schlussendlich auch Geld verdienen. Das ist zwar verständlich, aber dann sollten die Vereinbarungen des Beraters mit Banken und Versicherungen auch transparent ablaufen. Aufgrund einer solchen fehlenden Transparenz hätten wir uns rückblickend einen anderen Berater gewählt. Schlussendlich haben wir uns für das Finanzierungsangebot der Apobank entschieden, denn diese hat uns einfach die passendsten Konditionen angeboten. Ein Vorteil dabei war auch, dass die Apobank auf die Finanzierung von Zahnärzten spezialisiert ist; aufgrund ihrer Erfahrungen kennt sie den zahnärztlichen Gründungsprozess und kann Kennzahlen besser interpretieren als die eigene Hausbank.

Eine Niederlassung bedeutet, viel Geld in die Hand zu nehmen: Hatten Sie anfangs Bedenken in Bezug auf das nicht zu unterschätzende Investitionsvolumen?

Bedenken waren natürlich vorhanden, denn sowohl mein Kollege als auch ich hatten bis dato noch nie Schulden, geschweige denn ein Darlehen in solcher

ANZEIGE

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

DER Kommentar

ABRECHNUNG? ABER SICHER!

Liebold/Raff/Wissing

**DER Kommentar zu BEMA und GOZ:
Kompetenz setzt den Maßstab**

sicher

bewährt

anerkannt





Jetzt kostenlos testen unter: www.bema-goz.de

Eine unserer Lernkurven ist auf jeden Fall, dass wir die Nachfinanzierungen – Renovierungsmaßnahmen in der Praxis im ersten Jahr – über den Finanzierungskredit hätten laufen lassen sollen. Eine solche Investition war in unserem Kredit eingeplant, aber wir haben unsere ersten Einnahmen dafür genutzt.

Höhe. An das Finanzierungsvolumen mussten wir uns also erst gewöhnen. Doch Businessschulden sind eine andere Schuldenkategorie als Konsumschulden. Wenn ich mir beispielsweise ein Auto finanzieren würde, reduziert sich der Wert bereits, wenn ich das Autohaus verlasse. Das ist bei der Finanzierung einer Praxis anders, denn diese ist ein Investment in die berufliche und private Zukunft. Um den Wert der Praxis zu steigern, ist aber sehr viel Arbeit notwendig – die Steigerung der Gewinne passiert leider nicht automatisch. Durch den Gründungsprozess hat sich meine Einstellung zu Geld komplett verändert, da man plötzlich dazu gezwungen war, regelmäßig größere Summe zu bezahlen. Das war ich bis dato aus meinem Privatleben nicht gewöhnt. Wir haben im Prozess der Gründung gelernt, dass es auch im finanziellen Bereich einen Unterschied zwischen dem Zahnarzt als Unternehmer und dem Zahnarzt als privater Konsument gibt. Aber das ist auch gut so, denn es gibt nichts Leichteres, als sich an einen höheren Lebensstandard zu gewöhnen und nichts was Schwereres, dieses Level dann wieder zu verlassen.

Mussten Sie nachfinanzieren, und wenn ja, in welchem Umfang? Und inwieweit planen Sie zukünftige Investitionen in die Praxis?

Eine unserer Lernkurven ist auf jeden Fall, dass wir die Nachfinanzierungen – Renovierungsmaßnahmen in der Praxis im ersten Jahr – über den Finanzierungskredit hätten laufen lassen sollen. Eine solche Investition war in unserem Kredit eingeplant, aber wir haben unsere ersten Einnahmen dafür genutzt. Das ärgert uns im Nachhinein, denn wenn man später beispielsweise eine Immobilie kaufen will, hätte man dafür die Gewinne einsetzen können.

Investitionen hören in einer Zahnarztpraxis ja nie wirklich auf, daher sollte man sie immer mit einplanen. Beispielsweise haben wir alte Behandlungsstühle, die zwar noch gut funktionieren, aber für die keine Ersatzteile mehr produziert werden. Irgendwann müssen wir sie ersetzen, weshalb wir jeden Monat 2.000 Euro zurücklegen. Auch wenn Banken solche Investitionen finanzieren würden, haben wir die Erfahrung gemacht, solche Ausgaben lieber langfristig aus eigener Tasche zu planen. Damit schafft man sich auch ein gewisses

Sicherheitsnetz, das dann greift, wenn etwas plötzlich kaputt geht – das haben wir alles schon erlebt. Aufgrund unserer Rücklagen konnten wir solche ungeplanten Finanzierungsnotwendigkeiten prompt lösen und waren damit schneller handlungsfähig, als wenn es über eine Bank abgewickelt worden wäre.

Was würden Sie jungen Zahnärzten mit Gründungsintentionen rückblickend bezüglich der Finanzierung raten?

Ich habe mehrere Ratschläge: Einer wäre, auf jeden Fall Finanzierungschancen zu nutzen und private Geldmittel lieber für private Zwecke zu nutzen. Es ist besser, den Kreditrahmen etwas großzügiger zu stecken, als zu wenig Budget zur Verfügung zu haben. Jedoch immer unter der Voraussetzung, dass die Zinsen unter der aktuellen Inflationsrate liegen. Arbeitet man mit einem Partner zusammen, ist es wichtig, nicht nur bei der Behandlung die gleiche Philosophie zu verfolgen, sondern auch in Sachen Finanzen. In diesem Punkt sollte man sich absolut einig sein. Viele Zahnärzte schauen sich bei der Suche nach einer geeigneten Praxis vor allem den Vorgänger an, aber genauso wichtig ist auch der Vermieter. Vor der Übernahme sollten möglichst gute Konditionen ausgehandelt werden, um am Ende nicht selbst auf den Kosten des Optimierungsbedarfs sitzen zu bleiben. Vor der Vertragsunterschrift hat man meistens eine bessere Verhandlungsposition, so konnten wir unseren Vermieter beispielsweise überzeugen, vor unserer Unterschrift neue Fenster und eine neue Eingangstür einzubauen. Ein vielleicht langweilig klingender, aber dennoch wichtiger Tipp: Beschäftigen Sie sich möglichst früh mit Steuern und gehen Sie pro aktiv auf einen möglichen Steuerberater zu. Viele Steuerberater denken, dass sie einen guten Job machen, wenn das Finanzamt nichts mokiert, das heißt aber nicht, dass alle steuerlichen Aspekte beachtet und alle Möglichkeiten der Steuergestaltung genutzt wurden. Es ist deshalb wichtig, die Planung für die nächsten Jahre – z. B. Praxiserweiterung oder auch den privaten Hausbau – zu kommunizieren, um in enger Zusammenarbeit mit dem Steuerberater eine passende Strategie auszuarbeiten. Verlassen Sie sich deshalb nicht blind auf die Expertise ihres Steuerberaters, sondern werden Sie auch selbst aktiv.

UNSER HAMBURGER TRIO!

13./14. Mai 2022 | Hamburg – Privathotel Lindtner

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.hamburger-trio.de

Implantologie



EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“

Wissenschaftliche Leitung:
Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets/Hamburg

Ästhetik



18. Jahrestagung der DGKZ

Wissenschaftliche Leitung:
Dr. Martin Jörgens/Düsseldorf

Prävention



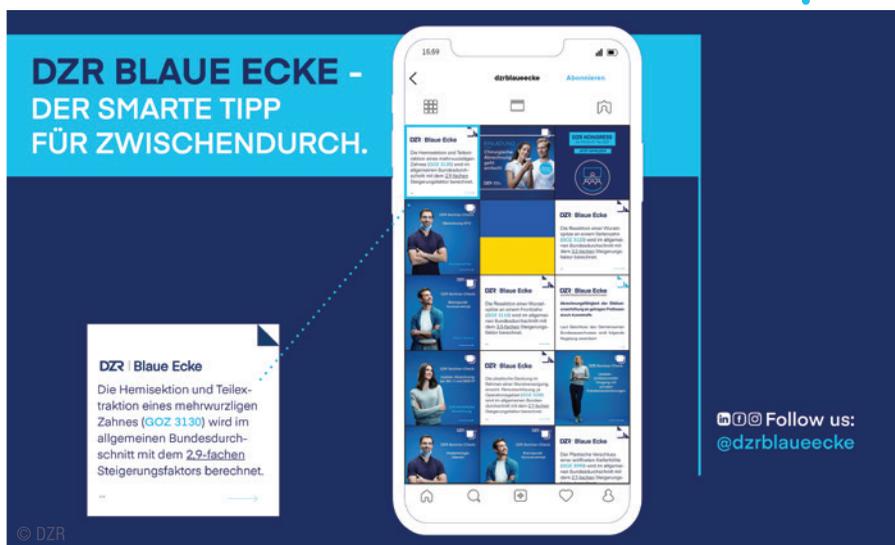
Präventionskongress der DGPZM

Wissenschaftliche Leitung:
Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten

Factoring und Abrechnung für kleine und große Praxen

Ob Factoring oder zahnmedizinische und zahntechnische Abrechnung, mit dem neuen DZR Produkt- und Dienstleistungsuniversum sind Praxen kompetent betreut und umfassend abgesichert. Für Praxen jeder Größe oder mit speziellen Behandlungsschwerpunkten, in der Gründungs-, Wachstums- oder Abgabephase – DZR bietet ein auf jeden Bedarf individuell zugeschnittenes Leistungspaket.

Autorin: Bianca Staiger

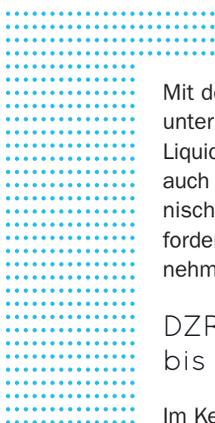


Das bietet der DZR Online Shop (ein Ausschnitt):

- ▶ Steigerungsfaktoren, Honorarwesen, Leistungsketten und Jumbos
- ▶ Rechnungsprüfungen/-plausibilisierung/-erstellung im Einzelfall oder dauerhaft für den zahnmedizinischen und zahntechnischen Bereich
- ▶ Coaching und Beratung
- ▶ Akademie, Seminare und Events
- ▶ Lehr-/Handbücher und Formularblöcke

Ein vollständiger Überblick über das neue DZR Universum ist hier zu finden:

www.dzr-shop.de



Mit dem Ausbau zum 360° Factoring- und Abrechnungsunternehmen bietet die DZR neben den Kernleistungen Liquidität, Ausfallschutz und Patienten-Komfortteilzahlung auch alles rund um die zahnmedizinische sowie zahntechnische Abrechnung und Fortbildung an. Bei den Herausforderungen im Praxisalltag steht das Stuttgarter Unternehmen stets mit Rat und Tat zur Seite.

DZR-Kerngeschäft: Von Liquidität bis Ratenstundungen

Im Kerngeschäft fokussiert sich das DZR vollumfänglich auf die Punkte Ausfallschutz und Liquidität für Zahnarztpraxen sowie auf die Teilzahlungsmöglichkeit für Patienten. Hierbei werden zahlreiche Punkte entlang des Behandlungsprozesses aufgegriffen, wie beispielsweise:

„In der Regel verbringen Praxisinhaber pro Woche ca. sieben Stunden damit, sich um administrative und bürokratische Themen zu kümmern. Durch die **partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem DZR** kann dieser Aufwand nachweislich um ein Vielfaches reduziert werden. Somit haben Zahnärzte und Praxisteam weniger Verwaltungskram und mehr Zeit für Patienten.“

(Thomas Schiffer, DZR Geschäftsführer)

Liquidität & Sofortauszahlung:

Sofortige oder terminierte Auszahlung des Honorars sowie die Minimierung der Zinsbelastung durch individuellen Geld- und Zahlungsstrom.

Ausfallschutz & Ankaufsanfrage:

Ankaufs-, Behandlungs- und Planungssicherheit durch sekundenschnelle wie kostenlose Ankaufsanfragen und mehr Sicherheit in der Erstellung privater Therapiepläne.

Patienten-Komfortteilzahlungen & Kulanz:

Flexible Komfortteilzahlungen bis zu sechs Jahren, kostenlose Ratenstundungen, Mahnstopp usw. für Praxispatienten und trotzdem kompletter Zahlungseingang für Behandler bzw. Praxisinhaber.

Das DZR Universum

Mit dem DZR Universum stehen Anwendern Produkte und Dienstleistungen zur Verfügung, die den Praxisalltag rund um ungelegene Aufgaben wie Mahnwesen und Erstattungsfragen vereinfachen. Im Kern geht es uns um eine spürbare administrative Unterstützung und Entlastung der Praxen, aber auch um die Steigerung des Praxiserfolgs. Motivator und Vorantreiber im Entstehungsprozess des DZR Universums war der Gedanke „Rundum Happy“. Denn mithilfe der entwickelten Tools, Produkte und Portale macht DZR Praxen und ihre Patienten glücklich und vereinfacht dabei den Arbeitsalltag.

Zu den Teilbereichen des DZR Universums gehören:

Kompetenzcenter (KC) & Experten

- KC GOZ/GOÄ/BEMA
- KC Zahntechnik, BEL/BEB
- KC KFO
- DANPro powered by DZR

Soforthilfe, Coaching & Beratung

- Hotlines
- Abrechnungserstellung & -prüfung
- Individuelle Praxis- & Teamcoachings

Akademie & Best Practice Events

- Präsenz-Seminare
- Online-Seminare
- Online-Videos/-Streaming
- Kongresse & Events

Digitale Tools & Portale

- DZR H1
- DZR PraxisPortal
- DZR HonorarBenchmark
- DZR Online Shop & Partnerprodukte

Daneben gibt es in der „DZR Blauen Ecke“ regelmäßig Tipps und Tricks, smarte und auf den Punkt gebrachte Informationen rund um Abrechnung und Co. Beispielweise wissen im Zusammenhang mit GOZ/GOÄ/BEMA oder BEL/BEB/CAD/CAM viele Zahnärzte oder Praxismanager oftmals nicht, das GKV-Niveau der Steigerungsfaktoren richtig auszuschöpfen. Dieser DZR-Tipp ist nur einer von vielen, von denen Anwender profitieren können.

Auch bei Mangel an Fachkräften oder mangelndem Fachwissen für die Abrechnung hilft DZR gerne durch das deutschlandweite Abrechnungsnetzwerk und die Community DANPro.net. Das Netzwerk umfasst mehr als 400 Praxen und 350 Abrechnungsexperten und bietet zudem mit dem neuesten Produkt – DZR H1 – eine smarte Lösung für eine noch leichter, schneller und aktueller zu bewältigende komplette Praxisabrechnung.

Sie möchten weitere Infos?



Online

geht's zu weiteren Inhalten



KONTAKT

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH

Tel.: +49 711 6194740
www.dzr.de

Tendenz steigend: Investitionen beim Praxiskauf

ÜBERNAHMEPREISE

bei Zahnarztpraxen erreichen
2020 neuen Höchststand

Etwa zwei Drittel der Zahnärzte lassen sich in einer Einzelpraxis nieder, indem sie eine bestehende Praxis übernehmen. Bei solchen Übernahmen verteuerte sich die Niederlassung 2020 im Schnitt deutlich, denn die Kaufpreise sind im Vergleich zum Vorjahr um 18 Prozent auf 208.000 Euro gestiegen. Das zeigt die Analyse, in der ein Großteil der von der apoBank begleiteten zahnärztlichen Existenzgründungen im Jahr 2020 ausgewertet wurde. Die Gesamtinvestitionen für die Niederlassung in einer Einzelpraxis durch Übernahme, also beispielsweise Umbaumaßnahmen oder eine neue IT mitgerechnet, beliefen sich auf durchschnittlich 376.000 Euro.

„Trotz der Unsicherheiten durch die Coronakrise haben wir 2020 keine gravierenden Auswirkungen auf die Höhe der Praxisinvestitionen festgestellt“, sagt Daniel Zehnich, Bereichsleiter Konzernstrategie und Gesundheitsmarkt bei der apoBank. „Gerade der Anstieg der gezahlten Übernahmepreise zeigt, dass gut aufgestellte und wirtschaftlich solide Praxen nach wie vor für den zahnmedizinischen Nachwuchs interessant sind.“



Jede fünfte Praxisübernahme kostet

ÜBER EINE HALBE MILLION EURO

Der bereits seit Jahren bestehende Trend zu hochpreisigen Praxen bleibt ungebrochen. Ähnlich wie im Jahr 2019 investierte auch 2020 ein Fünftel der zahnärztlichen Gründer mehr als eine halbe Million Euro in die Übernahme als Einzelpraxis. Im Gegenzug sank im letzten Jahr der Anteil der günstigen Zahnarztpraxen mit Gesamtinvestitionen bis zu 100.000 Euro deutlich auf nur noch zwei Prozent.



NEUGRÜNDUNG AM TEUERSTEN,

Übernahme als günstigere Alternative

Die Investitionen in die Neugründung einer Einzelpraxis pendelten sich seit 2018 bei rund einer halben Million Euro ein – 2020 investierten die Existenzgründer im Schnitt 507.000 Euro. Die Neugründung einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) erforderte einen noch höheren finanziellen Aufwand. Für einen Praxisanteil, der im Schnitt knapp die Hälfte betrug, lagen die Investitionen bei 563.000 Euro. Insgesamt finden Neugründungen aber relativ selten statt: Bei der Einzelpraxis machte der Anteil 2020 sechs Prozent aus, bei der BAG betrug er fünf Prozent.

In der Regel bleibt die Übernahme im Vergleich zur Neugründung eine günstigere Option. Das gilt auch bei Kooperationen – vor allem bei dem Einstieg in eine bereits bestehende BAG:

Für einen Praxisanteil von gut einem Drittel zahlten die Existenzgründenden 2020 im Schnitt einen Kaufpreis von 193.000 Euro. Mit weiteren Investitionen von durchschnittlich 62.000 Euro kamen sie auf einen Gesamtbetrag von 255.000 Euro. Die Übernahme einer kompletten BAG war deutlich teurer: Ein Praxisanteil von rund 50 Prozent kostete im Schnitt 276.000 Euro. Zuzüglich weiterer Investitionen (134.000 Euro) lag die Gesamtsumme für die Niederlassung bei 410.000 Euro.

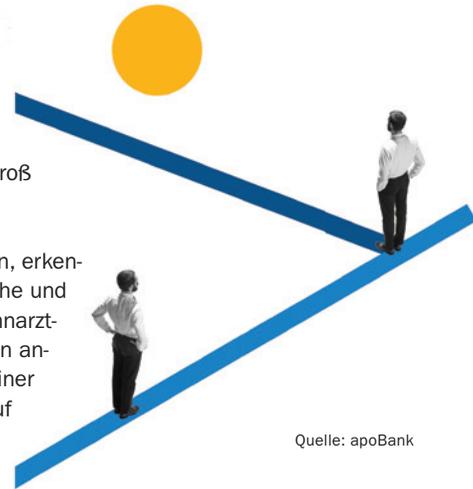


Übernahmepreise

AUF DEM LAND AM NIEDRIGSTEN

Ein Vergleich zwischen Stadt und Land seit 2018 zeigt, dass die Existenzgründenden mit 40 Prozent eindeutig die Großstadt bevorzugen. Allerdings hat der Anteil der Existenzgründungen auf dem Land auch leicht zugenommen: von sechs Prozent in 2018 auf neun Prozent in 2020. Der Blick auf die Übernahmepreise in den ländlichen Regionen offenbart, dass diese deutlich kleiner ausfallen: Für Landzahnarztpraxen wurden 2020 mit 138.000 Euro die geringsten durchschnittlichen Kaufpreise gezahlt, während diese in den Städten – ob groß oder klein – bei über 200.000 Euro lagen.

„Auch wenn bei der Preisfindung zahlreiche Faktoren eine Rolle spielen, erkennen wir häufig einen engen Zusammenhang zwischen der Kaufpreishöhe und dem bisher erwirtschafteten Praxisumsatz“, sagt Daniel Zehnich. „Zahnarztpraxen auf dem Land erzielen zwar häufiger geringere Einnahmen als in anderen Gegenden, dafür punkten sie meist auf der anderen Seite mit einer günstigen Kostenstruktur. Von daher kann eine Niederlassung auch auf dem Land durchaus interessant und vielversprechend sein.“



Quelle: apoBank

Methode: Der Analyse 2020 liegt eine Stichprobe von 360 durch die apoBank begleiteten und auswertbaren zahnärztlichen Existenzgründungen zugrunde. Die Daten wurden anonymisiert von der apoBank ausgewertet.

ANZEIGE



charly
by solutio

Die Zahnarztsoftware charly Das Herz in der digital vernetzten Zahnarztpraxis

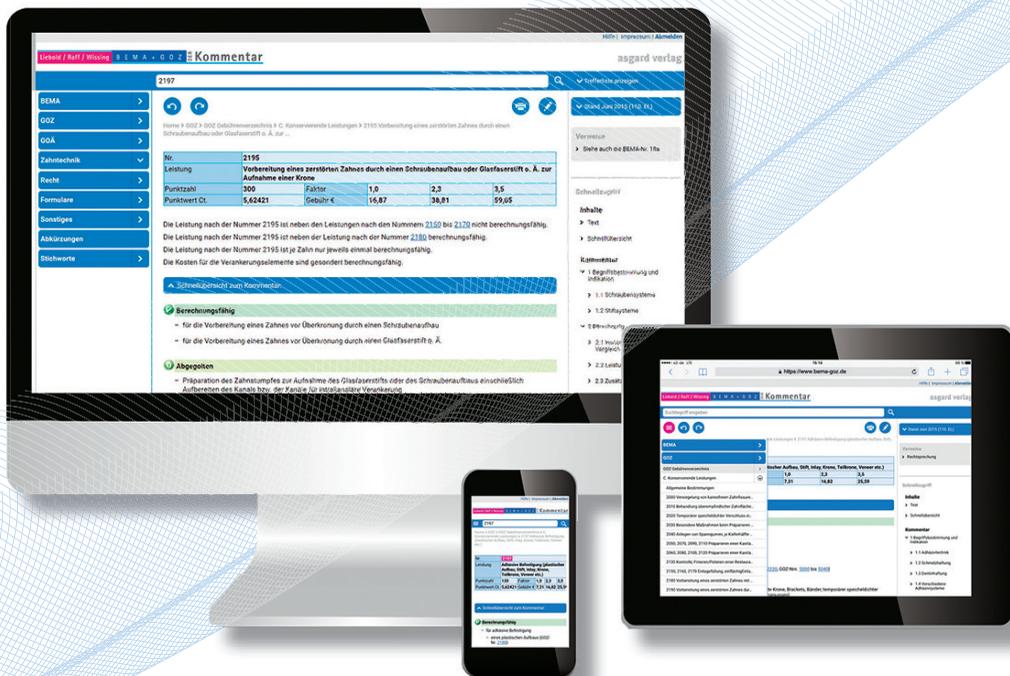
charly unterstützt Sie in allen Praxisprozessen und ermöglicht Ihnen maximalen wirtschaftlichen Erfolg, mehr Honorarsicherheit, kontinuierliche Qualitätssteigerung und spürbare Zeitersparnis. Zum Wohl Ihrer Praxis und Ihrer Patienten.

Sie sind Neugründer oder interessieren sich für einen Softwarewechsel? Lernen Sie charly kennen.

Jetzt Demo-Termin vereinbaren!

www.solutio.de/charly





Liebold/Raff/Wissing: Expertise seit sechs Jahrzehnten

Jede Abrechnung braucht eine solide Basis, damit sie nicht auf pure Vermutungen angewiesen ist. Fachliche Grundlagen, Praxiswissen und belastbare, nachvollziehbare Argumente sind unverzichtbar. Diese zu liefern und eine sichere, fehlerfreie und lückenlose Abrechnung zu ermöglichen, ist das Anliegen des Werks *DER Kommentar zu BEMA und GOZ*, auch bekannt als „Liebold/Raff/Wissing“. In den bald 60 Jahren seiner Existenz hat sich der Kommentar den Ruf eines grundlegenden Standardwerks in der zahnärztlichen Abrechnung erarbeitet.

Autor: Stefan Maus



Ein Team von Fachleuten aus verschiedenen Gebieten (Zahnmedizin, Standesvertretung, Abrechnungspraxis und Medizinrecht) arbeitet kontinuierlich daran, dass der Kommentar auf dem neuesten Stand bleibt. Das im April anstehende Update – immerhin das 133. seit der Erstauflage des Kommentars – bringt nun auch ausführliche, fachlich fundierte Kommentierungen zu den neuen Leistungen im Bereich der Unterkieferprotrusionsschiene (UP1 – UP6) und zu den neuen BEMA-Positionen, die im Zusammenhang mit der Einführung der elektronischen Patientenakte stehen (eMP, NFD und ePA2).

Tipp

Wer sich selbst einen Eindruck vom „Liebold/Raff/Wissing“ verschaffen möchte, kann das zehn Tage lang kostenlos und unverbindlich tun:

Einfach unter www.bema-goz.de zum Test anmelden.

„Abdingung“ im Fokus

Im Bereich der Privatliquidation gewinnt die Honorarvereinbarung nach § 2 Abs. 1 und 2 GOZ immer mehr an Bedeutung. Entsprechend mehren sich auch die Gerichtsurteile höherer Instanzen zu dieser Thematik. Die Autoren des Kommentars haben nun die aktuelle Rechtsprechung zur sogenannten „Abdingung“ intensiv analysiert. Im kommenden Update werden u.a. die grundsätzlichen Unterschiede zu Liquidationen behandelt, bei denen nach § 5 Abs. 2 GOZ der Steigerungsfaktor bemessen werden kann. Auch die Anforderungen und Kriterien, die für die Anwendung des § 2 GOZ bei der Honorarvereinbarung in der Praxis tatsächlich relevant sind, werden eingehend erläutert.

Grundlagen- und Referenzwerk für viele Instanzen

Dem Anspruch, die Regelungen der zahnärztlichen Honorierung 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 Kassen, Versicherungen und Kammern/KZVen genutzt. In der Rechtsprechung ist der „Liebold/Raff/Wissing“ längst zu einer festen Größe geworden.

Von Loseblattwerk zur Produktfamilie

Im Lauf der Zeit hat sich aus dem ursprünglichen Loseblattwerk eine richtige Produktfamilie entwickelt. Den Schwerpunkt bilden die elektronischen Ausgaben des Werks online und auf CD-ROM, viele Kunden sind aber auch dem Loseblattwerk 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.

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

ANZEIGE



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info/newsletter

Hol dir dein #insiderwissen!

Mit dem neuen
Newsletter Deutschland

coming soon ...

ZWP ONLINE

NEWSLETTER Deutschland

#weekly #insiderwissen #dentalnews

Lebendig, am Puls der Zeit & frisch vernetzt: Die neue ZWP ist da!



Neues Cover, frisch kreierte Themenformate und gewohnt vielfältige Inhalte – das ist die neue ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis! Das erste Heft in diesem Jahr präsentiert einen unverwechselbaren crossmedialen Mix aus News, Tipps, Interviews, Veranstaltungshinweisen, Fachbeiträgen sowie Herstellerinformationen in einer neuen Klarheit ...

[weiterlesen >](#)

Zahnärzte begrüßen Aussetzung der Impfpflicht



Die BLZK und die KZVB begrüßen die Ankündigung von Ministerpräsident Markus Söder, den Vollzug der einrichtungs- ...

[weiterlesen >](#)

Virtuelle Bühne: Mitarbeitergewinnung anhand sozialer Medien



Eine der Aufgaben der Praxisführung ist heute die Mitarbeitergewinnung. Welche Bedeutung soziale Netzwerke ...

[weiterlesen >](#)

© custom scene – stock.adobe.de

Seitenwechsel in die Selbstständigkeit: Die Zahnarztpraxis B1 in Oranienburg

Selbstverwirklichung, Freiheit, Unabhängigkeit – all das sind Attraktivitätsmerkmale der Selbstständigkeit, von denen viele Zahnärzte träumen. Jennifer Türkheim hat ihren Traum in die Realität umgesetzt: Im Mai eröffnet die junge Zahnmedizinerin in Oranienburg ihre eigene Praxis „B1“. Was sich nach einem hippen Szenelokal in der Hauptstadt anhört, ist eine 300 Quadratmeter große Praxis mit umfangreichem Leistungsspektrum, modernstem technischem Know-how – und ganz viel Herz.

Autorin: Beate Kleemann

Auf die andere Seite vom Stuhl

Bereits als zahnmedizinische Fachangestellte hantierte Jennifer Türkheim täglich mit der Klaviatur des Praxisinstrumentariums. Der Umgang mit Menschen war von Beginn an ihre Passion. „Ich liebe es, mit Menschen zu arbeiten“, betont sie. Nachdem sie sich zur Praxismanagerin weiterentwickelt hat, war ihre Karriere damit allerdings noch nicht auf dem Zenit. Vielmehr entdeckte sie, wie stark ihr Herz für Kürette, Raspatorium und Skalpell schlug: „Da ich die Ausbildung zur ZFA absolviert habe und mich der Beruf des Zahnarztes schon in meinen jungen Jahren fasziniert hat, habe ich mich entschieden, alles dafür zu tun, auch auf die andere Seite vom Stuhl zu kommen“, erzählt Jennifer Türkheim. Nach sechs Jahren Studium an der Berliner Charité war der gewünschte Seitenwechsel vollzogen. Im Anschluss daran sammelte die aufstrebende Gründerin praktische Erfahrungen, bildete Kollegen aus und bereitete sukzessive ihren Weg in die Selbstständigkeit vor.

360 Grad Patientenerlebnis

Laut Studien erfolgt die Entscheidung für eine Niederlassung zwischen dem 31. und 40. Lebensjahr. Dabei haben junge Praxisgründer hohe Ansprüche: Für ein 360° Patientenerlebnis wird jeder Aspekt ihrer Praxis bis ins kleinste Detail projektiert. Auch die Raumgestaltung: Denn Architektur und Design lenken den Patienten gekonnt vom Zweck seines Besuchs ab. Immer mehr Praxisinhaber schätzen den psychologischen Aspekt der Gestaltung und suchen nach patientenfreundlichen Lösungen. So auch Jennifer Türkheim: „Nachdem wir lange nach einem schönen Objekt für unsere Praxis gesucht haben, fanden wir ein wahres Juwel. Die Praxis ist gut zu erreichen, hat ausreichend Parkplätze und vor allem: viel Raum für unsere Ideen“, schwärmt sie von ihrem zahnmedizinischen Traumhaus am Bötzower Platz.



Behandlungen mit ganz viel Herz

B1 setzt auf modernste zahnmedizinische Technologien, hochwertigste Materialien, einen erstklassigen Service – und ganz viel Herz: „Die größte Freude habe ich, wenn ich meinen Patienten ein Lächeln schenken kann. Es gibt Menschen, die sich aufgrund ihrer Zähne schämen. Teilweise sind dies dann Großprojekte, die über mehrere Jahre mit viel Mühe und Überwindung zum Ziel führen“, erklärt die Zahnmedizinerin. Damit sich ihre Patienten entspannen, können sie während der Behandlung Musik hören oder fernsehen. „Unterstützend dazu biete ich Behandlungen unter Lachgas und Dämmer Schlaf an. Ebenso habe ich eine Anästhesistin an meiner Seite, mit der ich Behandlungen in Vollnar-

ist ein zufriedener Patient“, ist sie sich sicher. Dabei wird sie von ihrer Zahnarztsoftware unterstützt: charly by solutio begleitet sie in ihrem Arbeitsleben bereits seit 23 Jahren. Und obwohl die Neugründerin auch mit anderen Praxisverwaltungssystemen gearbeitet hat, hat sie charly am meisten überzeugt. Nicht zuletzt, weil sich die Software auch ideal in der patientenzentrierten Kommunikation einsetzen lässt: Mit der Behandlungsplanung in charly kann sie Patienten ihre Therapie bildlich darstellen und so ein tieferes Verständnis davon vermitteln. Von der Software war sie von Anfang an begeistert: „charly ist intuitiv und sinnvoll aufgebaut. Für mich ist es besonders wichtig, dass ich gerade während der Behandlung mit einem Blick alle wichtigen Informationen parat habe. Ebenso möchte ich mit wenigen Klicks zum Ziel kommen. Der Praxisalltag muss einfach reibungslos funktionieren.“

Weil meine Behandlungen teilweise sehr komplex sind, brauche ich ein **gut strukturiertes Programm.**

kose plane“, erklärt sie. „Ich liebe es, wenn der Tag gekommen ist, ich ihnen den Spiegel reichen kann und die Patienten vor Freude weinen. Ich habe schon sehr oft mit meinen Patienten zusammen geweint, weil es mich so berührt und glücklich macht, wenn ich ihnen das Lächeln und Selbstbewusstsein zurückgeben darf“, beschreibt sie ihren Traumberuf.

Die Praxisinhaberin hat sich auf Zahnersatz spezialisiert. „Es fasziniert mich, dass viele Patienten sich so positiv verändern, wenn sie den Schritt wagen und sich für Zahnersatz entscheiden. Bei manchen dauert es Jahre. Wenn sie dann aber mit neuem Selbstbewusstsein meine Praxis verlassen, weiß ich, dass ich alles richtig gemacht habe“, reflektiert die Mutter eines 13-jährigen Sohnes, der später selbst einmal Zahnarzt werden möchte. Die besten Voraussetzungen dafür hat er ja.

Ein charly für alle Fälle

Den Patienten so intensiv wie möglich in seine Behandlung mit einzubeziehen, ist für Jennifer Türkheim ebenfalls prioritär. „Ich kann und werde vor, während und nach der Behandlung intraorale Bilder anfertigen, damit jeder Patient alles versteht, was ich in seinem Mund behandeln werde. Denn nur ein aufgeklärter Patient

„Weil meine Behandlungen teilweise sehr komplex sind, brauche ich ein gut strukturiertes Programm“, fährt sie fort. Auch hier wird sie wirkungsvoll von charly unterstützt – mit der prozessorientierten Abrechnung: Dabei sind alle Arbeitsschritte und Leistungen in sogenannten Komplexen hinterlegt. Durch die vordefinierten Komplexe kann Jennifer Türkheim alle Leistungen lückenlos dokumentieren und vollständig und korrekt abrechnen – ein echter Mehrwert für ihre Praxis.

Weitere Informationen zu charly by solutio unter: www.solutio.de



solutio GmbH & Co. KG
[Infos zum Unternehmen]

Infos zum Unternehmen



Abrechnungskontrolle: zeitsparend, sicher und digital

Obwohl die praxisinterne Abrechnungskontrolle pro Woche immerhin zwischen zwei und vier Stunden einnimmt, werden regelmäßig erbrachte Leistungen leider nicht oder nicht vollständig erfasst und abgerechnet. Tatsächlich ist dies ca. 90 Prozent aller Praxisinhaber bewusst und sie verzichten damit – mehr oder weniger freiwillig – auf Honorare. Abhilfe kann die einfache und zeitgleich digital lückenlose, zeitsparende und sichere Abrechnungskontrolle der CGM Dentalsysteme mithilfe einer Reihe von CGM Z1.PRO Modulen schaffen.

Ein Test bezüglich Vollständigkeit und Plausibilität der eingegebenen Leistungen in 1.000 Praxen ergab, dass in all diesen Praxen durch die CGM Z1.PRO Expertenanalyse Abrechnungsverluste aufgedeckt werden konnten. Das Modul generiert bis zu 50 Prozent Zeitersparnis bei der täglichen oder auch wöchentlichen Abrechnungskontrolle – Vollständigkeit und Lückenlosigkeit sind dabei selbstverständlich und Abrechnungsverluste passé. Außerdem erkennt das Modul zusätzlich Potenziale innerhalb des vorhandenen Patientenbestandes und kann so weitere Umsätze realisieren.

Über 60 GOZ-Leistungen werden geringer als die korrespondierenden BEMA-Positionen honoriert, eine akribische Prüfung lohnt sich! So analysiert der GOZ-Faktorenvergleich anonymisierte Vergleichswerte aus dem lokalen Umfeld. Diese wiederum zeigen, ob Steigerungssätze moderat angepasst wurden und wie viel Umsatz sich in den jeweiligen Quartalen hinter den entsprechenden Kennziffern verbirgt. Das Umsatzpotenzial aus einer orts- und behandlungsüblichen Anpassung zeigt sich.

Der HVM-Honorarverteilungsmaßstab hilft, die zu erwartenden KZV-Zahlungen ganz einfach zu überprüfen: Werden vorgegebene Warngrenzen erreicht, unter- oder überschritten? Farblich dargestellte Differenzen zu Budgetgrenzen machen Abweichungen anschaulich und die automatisch bis zum Jahresende angezeigte Umsatzprognose hilft, Umsatzeinbußen per Mausklick zu vermeiden. Optimal an den Budgets orientierte Umsätze lassen Praxen die komplette Bandbreite der Budgetgrenzen ausschöpfen.

Mit dem CGM Z1.PRO können Praxisinhaber ihre Ziele permanent im Blick behalten – hierfür steht der Zusatz ‚Plus‘. Das Tool lässt Parameter wie Patienten, Abrechnung und Umsätze im Fünf-Jahres-Vergleich kontrollieren und Rückschlüsse ziehen – Voraussetzung für richtige Entscheidungen. Ampelsymbole und Warnsignale sowie grafisch aufbereitete Kennzahlen und Prognosen helfen bei Beobachtung und Planung des wirtschaftlichen Praxiserfolgs.

Diese Module amortisieren sich innerhalb kürzester Zeit. Ebenso wichtig: Sie sorgen für mehr Zeit – sowohl für Patienten als auch das Praxispersonal. Dazu kommen eine gewonnene Transparenz und das gute Gefühl, alle erbrachten Leistungen vollständig und budgetkonform abgerechnet zu haben. Zu ganz individuell zugeschnittenen Lösungen informieren die CGM-Praxisberater gern.

CGM Dentalsysteme GmbH

Tel.: +49 261 80001900

www.cgm-dentalsysteme.de

Ei-light für Implantologen

Ostern hoppelt in großen Sprüngen heran und damit erstmals auch die neu lancierte Angebotswoche von Bien-Air Dental: Noch bis zum 18. April 2022 legt das Schweizer Qualitätsunternehmen während der HAPPY IMPLANTOLOGY WEEK allen Implantologen und Oralchirurgen seine hochwertigen Innovationen zu besonders attraktiven Aktionspreisen ins Nest. Vom Implantologiesystem über Hand- und Winkelstücke bis zur Steribox – insgesamt fünf frisch geschlüpfte Produktpakete gilt es auf bienair.com zu entdecken. Fündig werden Behandler etwa bei den Implantologie-/Chirurgiemotoren iChiropro und



Chiropro sowie Chiropro Plus, die als Special Offer inklusive den Mikromotoren MX-i LED 3rd Gen bzw. MX-i LED PLUS sowie dazugehörigem Kabel erhältlich sind. Das Osternest von Bien-Air überrascht außerdem mit je zwei Winkel- oder Handstücken zum Sonderpreis sowie einem Mengenrabatt auf Irrigationsleitungen. Also nicht lang suchen, sondern sich direkt die Ei-lights der HAPPY IMPLANTOLOGY WEEK sichern!

Bien-Air Deutschland GmbH

Tel.: +49 761 45574-0
www.bienair.com



Infos zum Unternehmen

Abrechnungspartner mit Full Service

Nachhaltiger Zeitgewinn, die Kosten und das Ausfallrisiko im Griff! Die Sicherheit, dass keine Leistungen mehr vergessen und alles korrekt und umfassend liquidiert wird. Niemand kann diese Bedürfnisse von Ärzten besser nachvollziehen als niedergelassene Kollegen. Daher gründete eine Gruppe von niedergelassenen Medizinern bereits 1922 die erste PVS Gesellschaft als Abrechnungsservice von Ärzten für Ärzte. Kein anderer Abrechnungsdienstleister verfügt über eine derart lange Expertise im Abrechnungswesen. Neue Behandlungsmethoden und Materialien, steigende Anforderungen von Patienten und Krankenversicherungen sowie die wachsende Zahl gesetzlicher Vorgaben erfordern seit jeher ein spezifisches Verständnis der Abläufe in einer Zahnarztpraxis und damit hoch spezialisiertes Expertenwissen. Das führte 2007 zur Ausgründung der PVS dental GmbH. Seitdem versteht sich die PVS dental primär als Abrechnungspartner für privatnärztliche Leistungen und als Finanzdienstleister auf dem Dentalsektor. Die Zusammenarbeit mit den dentalen Kunden läuft so persönlich und transparent wie möglich und wo gewünscht auch vor Ort. Das schafft Vertrauen und zeugt von Wertschätzung dem Kunden gegenüber. Moderne digitale Prozesse erbringen die nötige Effizienz. Die eigens auf die jeweilige Praxis zugeschnittenen PVS dental Full Services generieren vielfache Win-win-Situationen. Sie entlasten nicht nur das Praxispersonal, sondern sparen auch wich-

tige Zeit. Für den Praxisinhaber bedeutet das, dass individuell wählbare Tools den Cashflow sichern, vor Honorarausfällen schützen und eine sachkundige und präzise Überprüfung der Eingaben und Dokumentationen garantieren.

Geprüft wird dabei auf Vollständigkeit, Richtigkeit und Wirtschaftlichkeit sowie die rechtskonforme Abrechnung nach GOZ und GOÄ, von BEMA-Eigenanteilen und von AVL-Leistungen. Zusätzlich bietet PVS dental echtes Factoring mit 100 Prozent Ausfallschutz im Inland und auch über Deutschlands Grenzen hinaus sowie gebührenrechtliche Korrespondenz mit Leistungsträgern und Ratenzahlung für Patienten. Weitere Werkzeuge neben Kennzahlen und Benchmark sind das Kundenportal PVS dialog, die persönliche Videoberatung PVS dental on demand und das mit dem Praxislogo individualisierbare Patientenportal. Das Ergebnis für die Praxis: freigesetzte Potenziale und gesteigerte Motivation durch entlastete und damit wertgeschätzte Mitarbeiter, Zeit für Weiterbildungsmaßnahmen, hohe Mitarbeiterbindung sowie loyale und zufriedene Patienten.

Weitere Infos zum Unternehmen



PVS dental GmbH

Tel.: +49 6431 28580-0 • www.pvs-dental.de



Zeitsparen mit Abrechnungsexperten

Administration ist häufig eine belastende Zusatzaufgabe für Zahnärzte, da sie die Qualität der eigentlichen Arbeit am Behandlungsstuhl stark einschränken kann. Mit den flexiblen Leistungen der Health AG können sich Zahnärzte auf die bestmögliche Behandlung ihrer Patienten konzentrieren, ohne sich um Bürokratie und finanzielle Risiken zu sorgen. Weniger Administrationsaufwand, mehr Zeit für qualitativ hochwertige Arbeit am Behandlungsstuhl: Das bedeutet die Zusammenarbeit mit der Health AG, die Optimierungsstrategien und innovative Finanzprodukte für Zahnärzte anbietet. Heute ist alles transparenter und Patienten wünschen ausführliche Erklärungen zu Behandlung und Zahlungsmodellen. Dies führt gleichzeitig zu einem verstärkten administrativen Aufwand und deutlich erhöhten Beratungsleistungen. Besonders Zahnärztinnen benötigen durch Teilarbeitsmodelle, die eine deutlich effektivere Arbeitsweise erfordern, häufig administrative Unterstützung. Und auch die Digitalisierung nimmt zu, sodass Praxen insgesamt ihre Pro-

zesse stetig anpassen müssen. Mit einer Verschlinkung der Bürokratie, dem sogenannten Lean Management, hilft die Health AG dem Praxismanagement, sichert mit dem modularen Factoring die Liquidität und minimiert Risiken, denn das Unternehmen trägt auch das Risiko eines Zahlungsausfalls. Ein 360°-Service, der Zahnärzten schon am Behandlungsstuhl das sichere Gefühl gibt, ihre Zeit effizient einzusetzen und ihre Liquidität gesichert zu haben.

Health Coevo AG

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



Grafik: © Visual Generation – stock.adobe.com

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

Alicia Hartmann
Tel.: +49 341 48474-138
a.hartmann@oemus-media.de

Katja Mannteufel

Tel.: +49 341 48474-326
k.mannteufel@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.

Advertorial



© Jckiewalker - stock.adobe.com

© Jckiewalker - stock.adobe.com

Wir suchen Deutschlands
schönste Zahnarztpraxis.
Jetzt bis zum 1.7.2022
bewerben:
www.designpreis.org

ZWP

ZWP Designpreis 2022: Starten Sie mit Ihrer Bewerbung in den Frühling!

Nach dem 20. Designpreis-Jubiläum im vergangenen Juli eröffnen wir eine neue Bewerbungsrunde. Ihre Praxis ist ein Schmuckstück? Egal, ob besondere Materialien oder spezielle Formgebung, ob bewusster Stilmix oder einzigartige Kreationen: Zeigen Sie es uns! Bewerben Sie sich um den diesjährigen ZWP Designpreis 2022 und werden Sie die „Schönste Zahnarztpraxis Deutschlands“!

Was ist gutes Design?

Praxisdesign ist mehr als ein bequemer Behandlungsstuhl. Nur ein durchdachtes Gesamtkonzept aus Praxisphilosophie und -gestaltung kreiert die berühmte Wohlfühlatmosphäre und erzeugt ein wirkliches Behandlungserlebnis. Dazu gehört ein perfektes Zusammenspiel aus Farben, Formen, Materialien und Licht, das Emotionen weckt und zu Ihnen, Ihrem Team und Ihren Patienten unverwechselbar passt.

Was ist Ihre Story?

Gutes Design ist so vielfältig und individuell wie es Zahnarztpraxen und ihre Zielgruppen sind. Deshalb erzählen Sie uns Ihre persönliche Story! Was möchten Sie mit der Praxisgestaltung nach außen transportieren? Was hat Sie inspiriert und mit welchem Ergebnis? Wir sind gespannt und freuen uns auf Ihre Bewerbung zum ZWP Designpreis 2022: Füllen Sie dafür einfach die Bewerbungsunterlagen auf www.designpreis.org aus und senden uns diese, am besten per E-Mail, an zwp-redaktion@oemus-media.de. Bewerbungsschluss ist am 1. Juli 2022. Die erforderlichen Bewerbungsunterlagen enthalten das vollständig ausgefüllte Bewerbungsformular, einen Praxisgrundriss und professionelle, aussagekräftige Bilder.

www.designpreis.org



OEMUS MEDIA AG
Tel.: +49 341 48474-133
www.designpreis.org



„Ich will nicht an die Software denken. Sondern an meine Patienten.“

Xenja Emmylou Walendy
Zahnärztin in Frankfurt

Entdecken Sie Deutschlands Marktführer
für Zahnarzt-Software auf www.dampsoft.de



DAMP SOFT
Die Zahnarzt-Software