



dentkonzept

ZAHNÄRZTLICHE ABRECHNUNG
UND POTENTIALENTWICKLUNG

April Newsletter 2024

#wirliebenabrechnung #wirliebensoftware #wirliebenkennzahlen
#wirliebennetzwerken

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



#wirliebenabrechnung

GOZ 2030 Besondere Maßnahmen beim Präparieren oder Füllen

Für die GOZ-Nr. 2030 gilt: Wird in allen vier Kieferhälften präpariert und gefüllt und sind daneben jeweils besondere Maßnahmen erforderlich, kann die GOZ-Nr. 2030 in einer Sitzung maximal achtmal berechnet werden (viermal im Oberkiefer, viermal im Unterkiefer). (Beratungsforum für Gebührenordnungsfragen, Beschluss Nr. 24)

Zu beachten ist hierbei die Dokumentation! Denn häufig wird diese Leistung vergessen zu dokumentieren und somit auch nicht abgerechnet.

Hier ein Beispiel für die Dokumentation:

Bmf zum Präparieren:

Präparationsschutz am Nachbarzahn
Faden gelegt zur Darstellung der Präp-Grenze
Separiert mittels XX

Bmf zum Füllen:

Matrize angelegt zur Formgebungshilfe
Separiert mittels XX
Verdrängen von störendem Zahnfleisch beim Füllen
Übermäßige Papillenblutung gestillt mit XX

Integrieren Sie das in Ihre Textbausteine oder sprechen Sie uns an. Wir unterstützen Sie dabei.

GOZ 0090 und GOZ 0100 Nebeneinanderberechnung

Die Infiltrationsanästhesie nach der GOZ-Nr. 0090 ist bei Vorliegen einer medizinischen Notwendigkeit zahn-/regionsgleich neben der Leitungsanästhesie nach der GOZ-Nr. 0100 berechnungsfähig. (Beratungsforum für Gebührenordnungsfragen, Beschluss Nr. 52)

Auch hier gilt eine gute Dokumentation!

Ein Beispiel:

Oberflächenanästhesie mit XX
Infiltrationsanästhesie an XX mit XX, Regio: palatinal/vestibulär
Leitungsanästhesie an XX mit XX, Regio: palatinal/vestibulär (Nervus palatinus major / incisivus)
(Nervus mandibularis/mentalis)
Anzahl Ampullen: XX

Sie wünschen ein Abrechnungskonzept? Oder benötigen Unterstützung in der Abrechnung?
Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Sie wünschen ein Abrechnungskonzept?

#wirliebensoftware

Voreingestellte Faktoren

In den letzten Monaten erreichen uns immer mehr Anfragen, die Preisgestaltung nochmals gemeinsam zu prüfen. Gezwungenermaßen werden die InhaberInnen der Zahnarztpraxen mutiger. Das dürfen Sie auch!

Stets weisen wir auf die wirtschaftliche Kalkulation der Leistungen hin. Dazu gehört auch, dass Faktoren über 3,5 abgerechnet werden. Es bedarf einer Honorarvereinbarung nach § 2 Abs.1 und 2 GOZ.

Hohe Kostenstrukturen und gute Qualität bedürfen einer Anpassung der Preise.

Dazu gibt es die Möglichkeit in der Software bereits die Faktoren für gewisse Leistungen von vorherein mit einem Faktor zu belegen. Klar, muss es begründet sein. Aber die Begründungen und Argumente liegen auf der Hand. Diese sind im Vorfeld mit den Patienten zu kommunizieren und zu vereinbaren.

Insbesondere der Vergleich von Vergütungen zwischen GOZ und BEMA zeigt die Diskrepanz auf, dass die Zahnarztpraxen Ihre privaten Leistungen oder Zuzahlungen erhöhen dürfen.

Beispiel:

- GOZ 0010 Eingehende Untersuchung müsste auf ca. Faktor 3,8 gesteigert werden, um auf BEMA Niveau zu kommen.
- GOZ 2030 Besondere Maßnahmen beim Präparieren oder Füllen müsste auf ca. Faktor 3,2 gesteigert werden, um auf BEMA Niveau zu kommen.

Gerne unterstützen wir Sie dabei.

Sie wünschen ein Abrechnungskonzept und eine noch bessere Einrichtung Ihrer Software?

#wirliebenkennzahlen

Break-Even-Analyse / Gewinnschwellenberechnung

Die Gewinnschwelle (Break-Even) wird als der Punkt bezeichnet, in dem die Kosten gleich den gesamten Erlösen sind (Kostendeckungspunkt). Die Gewinnschwelle ist somit der Übergang in die Gewinnzone.

Wann benötigen Sie diese? z.B. wenn Sie überlegen in ein weiteres Prophylaxezimmer zu investieren.

Die Rechnung geht wie folgt:

Gewinnschwelle = monatliche Fixkosten / Stückdeckungsbeitrag.

Was bedeutet das vereinfacht übersetzt auf unser Prophylaxezimmer? Wieviel PZR müssen Sie pro Tag mind. umsetzen, um in die Gewinnzone zu kommen?

Kosten für das Behandlungszimmer pro Monat (gesamt) / (Verkaufspreis der Prophylaxe minus Einkaufspreise pro Prophylaxe (Materialpreise pro PZR)) / angebotene Tage pro Monat.

In dieser vereinfachten Beispielrechnung: wenn bei der Rechnung das Ergebnis ist: z.B. "3 Termine", dann ist erst der 4. Termin gewinnbringend, da Sie vorher noch in der Kostendeckung arbeiten.

Auch hier gilt demnach eine gute Kalkulation Ihrer Preise für die Prophylaxe oder anderen Leistungen.

Hier geht es zur Analyse Ihrer Kennzahlen

#wirliebennetzwerken

Wir sind mit dabei! Haben Sie sich schon angemeldet?

DZAES - Deutsches Zahnärztliches Symposium - der 4. Powerkongress vom 06. bis 07.09.2024 in Wetzlar

Entdecken Sie das ultimative Fortbildungsereignis für Zahnärzte, Praxisinhaber und deren Teams.

Warum sollten Sie dabei sein?

1. Einzigartiges Expertenwissen:

Wir bringen führende Köpfe der Branche zusammen. Die Fusion von DZÄS und DCT erweitert den Horizont, indem sie hochqualifizierte Zahnärzte und Experten der Zahnmedizin zusammenführt.

2. Inspirierendes Ambiente:

Tauchen Sie ein in eine Welt des Lernens und Netzwerkens – in einer Umgebung, die nur das Beste bietet. Der Kongressort verspricht ein besonderes Flair und eine inspirierende Atmosphäre.

3. Vielfältige Themen:

Von neuesten Technologien und Behandlungsmethoden bis hin zu Praxismanagement – wir decken ein breites Spektrum ab, um Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten auf das nächste Level zu heben.

4. Networking-Gelegenheiten:

Knüpfen Sie wertvolle Kontakte, tauschen Sie Erfahrungen aus und diskutieren Sie die Herausforderungen der Branche mit Gleichgesinnten. Die Fusion bietet die perfekte Plattform für Networking und den Austausch von Best Practices.

5. Zukunftsorientiert:

Seien Sie Vorreiter in der Zahnmedizin. Erfahren Sie aus erster Hand, wie die Branche sich entwickelt und wie Sie Ihre Praxis zukunftssicher gestalten können.

6. Vielfalt in den Fortbildungen und den Workshops:

Der digitale Weg durch die Praxis, vom Erstkontakt bis zum Ausbau des Eigenlabors, Frontalveranstaltungen und hands on Kurse, Workshops und Austausch auf Augenhöhe, all das bietet Ihnen das DZÄS.

Wir freuen uns auf Sie. Melden Sie sich jetzt noch an.

[DZAES Kongress](#)

[DZAES Anmeldung](#)

Herzliche Grüße,

Ihre Christiane Berger mit dem gesamten dentkonzept Team



dentkonzept

dentkonzept GmbH

Postanschrift:

Friedrichstraße 17 C, 61476, Kronberg im Taunus

Büroanschrift:

Katharinenstraße 4, 61476 Kronberg

Tel. 06173-3383-700

info@dentkonzept.net

Partner von Deutschlands großer Kreativspendenstiftung [It's for Kids](#)

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

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

[Abbestellen](#)

